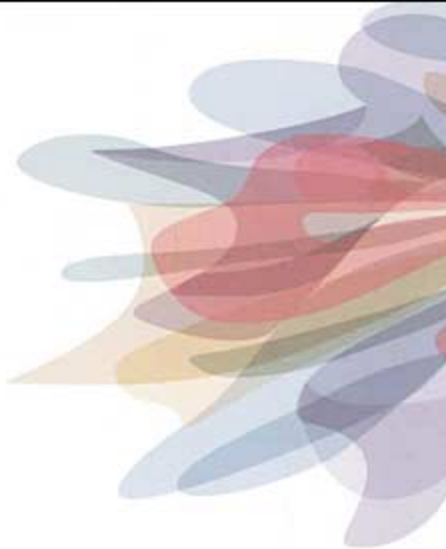


A arte da pesquisa

Wayne C. Booth,
Gregory G. Colomb,
Joseph M. Williams

A ARTE DA PESQUISA

Wayne C. Booth
Gregory G. Colomb
Joseph M. Williams

Tradução
HENRIQUE A. REGO MONTEIRO

Martins Fontes
São Paulo 2008

Esta obra foi publicada originalmente em inglês com o título THE CRAFT OF RESEARCH por University of Chicago Press. Licenced by The University Of Chicago Press, Chicago, Illinois, EUA.
Copyright © 1995 by The University of Chicago. All rights reserved.
Copyright © 2000, Livraria Martins Fontes Editora Ltda., São Paulo, para a presente edição.

1ª edição *2000*
2ª edição *2005*
2ª tiragem *2008*

Coordenação da tradução
WILSON ROBERTO GAMBETA
Tradução
HENRIQUE A. REGO MONTEIRO

Revisão da tradução e técnica
Vera Maria Marques
Preparação do original
Eliane Rodrigues de Abreu
Revisões gráficas
Ana Maria de Oliveira Mendes Barbosa
Ivany Picasso Batista
Produção gráfica
Geraldo Alves
Paginação/Fotolitos
Studio 3 Desenvolvimento Editorial

Dados Internacionais de Catalogação na Publicação (CIP)
(Câmara Brasileira do Livro, SP, Brasil)

Booth, Wayne C.
A arte da pesquisa / Wayne C. Booth, Gregory G. Colomb, Joseph M. Williams ; tradução Henrique A. Rego Monteiro. – 2ª ed. – São Paulo : Martins Fontes, 2005. – (Ferramentas)

Título original: The craft of research.
ISBN 85-336-2157-4

1. Pesquisa – Metodologia 2. Redação técnica I. Colomb, Gregory G.. II. Williams, Joseph M.. III. Título. IV. Série.

05-4392 CDD-001.42

Índices para catálogo sistemático:
1. Metodologia 001.42
2. Metodologia da pesquisa 001.42
3. Pesquisa : Metodologia 001.42

Todos os direitos desta edição reservados à
Livraria Martins Fontes Editora Ltda.
Rua Conselheiro Ramalho, 330 01325-000 São Paulo SP Brasil
Tel. (11) 3241.3677 Fax (11) 3105.6993
e-mail: info@martinsfonteseditora.com.br http://www.martinsfonteseditora.com.br

Índice

Prefácio XI

I. Pesquisa, pesquisadores e leitores 1
Prólogo: Iniciando um projeto de pesquisa 1

1. *Pensar por escrito: os usos público e privado da pesquisa* 7
1.1 Por que pesquisar? 7
1.2 Por que redigir um relatório? 9
1.3 Por que elaborar um documento formal? 11

2. *Relacionando-se com seu leitor: (re)criando a si mesmo e a seu público* 15
2.1 Diálogos entre pesquisadores 15
2.2 Autores, leitores e seus papéis sociais 17
2.3 Leitores e seus problemas comuns 24
2.4 Autores e seus problemas comuns 29

SUGESTÕES ÚTEIS: Lista de verificação para ajudá-lo a compreender seus leitores 32

II. Fazendo perguntas, encontrando respostas 35
Prólogo: Planejando seu projeto 35

SUGESTÕES ÚTEIS: Trabalhando em grupo 38

3. *De tópicos a perguntas* 45
3.1 Interesses, tópicos, perguntas e problemas 45
3.2 De um interesse a um tópico 46
3.3 De um tópico amplo a um específico 48
3.4 De um tópico específico a perguntas 50
3.5 De uma pergunta à avaliação de sua importância . 54

SUGESTÕES ÚTEIS: Descobrindo tópicos 59

4. *De perguntas a problemas* 63
4.1 Problemas, problemas, problemas 64
4.2 A estrutura comum dos problemas 68
4.3 Descobrindo um problema de pesquisa 77
4.4 O problema do problema 81

5. *De perguntas a fontes de informações* 85
5.1 Encontrando informações em bibliotecas 86
5.2 Colhendo informações com pessoas 91
5.3 Trilhas bibliográficas 94
5.4 O que você encontra 95

6. *Usando fontes de informações* 97
6.1 Usando fontes secundárias 97
6.2 Leia criticamente 99
6.3 Faça anotações completas 100
6.4 Peça ajuda 107

SUGESTÕES ÚTEIS: Leitura rápida 108

III. Fazendo uma afirmação e sustentando-a 113

Prólogo: Argumentos, rascunhos e discussões 113

7. *Criando bons argumentos: uma visão geral* 117
7.1 Discussões e argumentos 117
7.2 Afirmações e evidências 119
7.3 Fundamentos 120
7.4 Ressalvas 122

8. *Afirmações e evidências* 125
8.1 Fazendo afirmações de peso 125
8.2 Usando afirmações plausíveis para orientar sua pesquisa 128
8.3 Apresentando evidências confiáveis 129
8.4 Usando evidências para desenvolver e organizar seu relatório 138

SUGESTÕES ÚTEIS: Uma sistemática de contradições 142

9. *Fundamentos* 147
9.1 Fundamento: a base de nossa convicção e de nossa argumentação 147
9.2 Com que se parece um fundamento? 150
9.3 A qualidade dos fundamentos 152

SUGESTÕES ÚTEIS: Contestando fundamentos 167

10. *Qualificações* 173
10.1 Uma revisão 173
10.2 Qualificando seu argumento 176
10.3 Elaborando um argumento completo 186
10.4 O argumento como guia para a pesquisa e a leitura 188
10.5 Algumas palavras sobre sentimentos fortes 189

SUGESTÕES ÚTEIS: Argumentos – duas armadilhas comuns .. 191

IV. Preparando-se para redigir, redigindo e revisando 195

Prólogo: Planejando novamente 195

SUGESTÕES ÚTEIS: Preparando o esboço 199

11. *Pré-rascunho e rascunho* 203
11.1 Preliminares para o rascunho 203
11.2 Planejando sua organização: quatro armadilhas 206
11.3 Um plano para o rascunho 209
11.4 Criando um rascunho passível de revisão 216
11.5 Uma armadilha a evitar a todo custo 218
11.6 As últimas etapas 222

SUGESTÕES ÚTEIS: Usando citações e paráfrases 225

12. *Apresentação visual das evidências* 229
12.1 Visual ou verbal? 229
12.2 Alguns princípios gerais de elaboração 232
12.3 Tabelas 234
12.4 Diagramas 237
12.5 Gráficos 244
12.6 Controlando o impacto retórico de um recurso visual 246
12.7 Comunicação visual e ética 249
12.8 Ligando palavras a imagens 251
12.9 Visualização científica 252
12.10 Ilustrações 252
12.11 Tornando visível a lógica de sua organização. 253
12.12 Usando recursos visuais como um auxílio à reflexão 255

SUGESTÕES ÚTEIS: Pequeno guia para recorrer a um orientador 257

13. *Revisando sua organização e argumentação* 259
13.1 Pensando como leitor 259
13.2 Analisando e revisando sua organização 260
13.3 Revisando seu argumento 268
13.4 O último passo 271

SUGESTÕES ÚTEIS: Títulos e sumários 272

14. *Revisando o estilo: contando sua história com clareza* 277
14.1 Avaliando o estilo 277
14.2 Primeiro princípio: histórias e gramática 279
14.3 Segundo princípio: o antigo antes do novo 289
14.4 Escolhendo entre as vozes ativa e passiva 291
14.5 Um último princípio: o mais complexo por último 293
14.6 Polimento final 296

SUGESTÕES ÚTEIS: Uma rápida revisão 297

15 *Introduções* 299
15.1 Os três elementos de uma introdução 299
15.2 Declare o problema 302
15.3 Criando uma base comum de compreensão compartilhada 308
15.4 Desestabilize a base comum, enunciando seu problema 309
15.5 Apresente sua solução 313
15.6 Rápido ou devagar? 316
15.7 A introdução como um todo 317

SUGESTÕES ÚTEIS: As primeiras e as últimas palavras 319

V. Considerações finais 325

Pesquisa e ética 325

Pós-escrito aos professores 329

Ensaio bibliográfico 337

Índice remissivo 345

Prefácio

ESCREVEMOS ESTE LIVRO pensando nos pesquisadores estudantes, desde os novatos mais inexperientes até os profissionais, cursando pós-graduação. Com ele esperamos:

- atrair a atenção dos pesquisadores iniciantes para a natureza, os usos e os objetivos da pesquisa e de seus relatórios;
- orientar os pesquisadores iniciantes e intermediários quanto às complexidades do planejamento, da organização e da elaboração do esboço de um relatório que proponha um problema significativo e ofereça uma solução convincente;
- mostrar a todos os pesquisadores, do iniciante ao avançado, como ler seus relatórios da maneira como os leitores o fariam, identificando passagens em que eles provavelmente encontrariam dificuldade e alterando-as rápida e eficazmente.

Embora outros manuais sobre pesquisa abordem algumas dessas questões, este se diferencia de diversas maneiras.

Muitos manuais em circulação reconhecem que os pesquisadores não seguem a seqüência que vai de encontrar um tópico ao estabelecimento de uma tese, de preencher fichas de anotações à elaboração de um rascunho e à revisão. Como sabe qualquer um que já tenha passado por essa experiência, a pesquisa na realidade anda para a frente e para trás, avançando um passo ou dois e recuando, ao mesmo tempo antecipando etapas ainda não iniciadas e, então, prosseguindo uma vez mais. Mas, até onde sabemos, nenhum manual tentou mostrar como cada parte do processo influencia todas as outras – como o ato de fazer perguntas sobre um tópico pode preparar o pesquisador para

redigir o rascunho, como o processo de redigir o rascunho pode revelar problemas com um argumento, como os elementos de uma boa introdução podem mandar o pesquisador de volta à biblioteca para pesquisar mais.

Este livro explica por que os pesquisadores devem trabalhar simultaneamente nos diversos estágios de seu projeto, como essa sobreposição pode ajudá-los a compreender melhor o problema e a administrar a complexidade que esse processo acarreta. Isso significa, é claro, que você terá de ler este livro duas vezes, porque mostraremos não apenas como os estágios anteriores antecipam os posteriores, mas também como os posteriores motivam os anteriores.

Em virtude da complexidade que uma pesquisa envolve, fomos explícitos a respeito do maior número possível de etapas, incluindo algumas geralmente tratadas como partes de um misterioso processo criativo. Entre os assuntos que "destrinchamos" estão os seguintes:

- como converter o interesse por um assunto em um tópico, esse tópico em algumas boas perguntas e as respostas a essas perguntas na solução de um problema;
- como criar um argumento que satisfaça o desejo dos leitores de saber por que deveriam aceitar sua afirmação;
- como prever as objeções de leitores sensatos, mas céticos, e como qualificar adequadamente os argumentos;
- como criar uma introdução que "venda" a importância do problema de sua pesquisa aos leitores;
- como redigir conclusões que façam o leitor compreender não apenas a afirmação principal, mas também sua mais ampla importância;
- como ler seu próprio texto da maneira como os outros o fariam, e assim saber melhor que pontos alterar e como.

Sabemos que alguns pesquisadores iniciantes seguirão nossas sugestões de um modo que poderia ser considerado mecânico. Não estamos muito preocupados com isso, porque acreditamos que é melhor alcançar um objetivo mecanicamente do que não alcançar objetivo nenhum. Acreditamos também que os professores podem confiar nos alunos, sabendo que eles superarão as inevitáveis dificuldades iniciais. Todos nós tendemos a agir mecanicamente quando experimentamos uma técnica pela primeira vez, mas finalmente conseguimos ocultar seus automatismos por trás de seu sentido verdadeiro.

Outro aspecto distinto deste livro é que encorajamos insistentemente os pesquisadores a pensarem em seus leitores e mostramos claramente como fazê-lo, explicando como os leitores lêem. O objetivo de um relatório de pesquisa é estabelecer um diálogo com pessoas que possam não estar dispostas a mudar de opinião mas que, por boas razões, acabam mudando. E é em seu relatório que você mantém esse diálogo. À medida que o lêem, os leitores esperam encontrar determinados indícios de organização; preferem certos padrões de estilo; tacitamente fazem perguntas, levantam objeções, querem ver os assuntos apresentados de modo mais explícito do que você pode achar necessário. Acreditamos que, se você entender como os leitores lêem e souber como satisfazer suas expectativas da melhor maneira possível, terá uma ótima oportunidade de ajudá-los a ver as coisas do seu jeito.

Concentramo-nos no processo de fazer tudo isso, mostrando como as características formais do "produto" – o relatório – podem ajudá-lo no processo de planejamento e criação. Conforme você verá, os elementos de um relatório, sua estrutura, seu estilo e suas convenções formais não são fórmulas vazias que os redatores imitam só porque milhares de outros antes deles as usaram. Tais formatos e modelos são o meio pelo qual os pesquisadores, iniciantes ou experientes, testam seu trabalho, avaliam sua compreensão do assunto e até mesmo encontram novas direções a seguir. Em outras palavras, acreditamos que as exigências formais do produto não só orientam o pesquisador ao longo do processo de criação, como também contribuem para desenvolver sua criatividade.

Tentamos ainda indicar o que os pesquisadores em diferentes estágios de sua vida profissional deveriam saber e ser capazes de fazer. Se você está diante de seu primeiro projeto de pesquisa, deve ter uma idéia do que os pesquisadores experientes fariam, mas não se preocupe se não conseguir fazer tudo. Deve

saber, no entanto, o que provavelmente seus professores esperam de *você*, ainda mais se estiver se preparando para ser um pesquisador sério. Portanto, vez por outra avisamos que vamos apresentar um assunto particularmente importante para pesquisadores experientes. Os que estiverem apenas se iniciando podem sentir-se tentados a pular essas partes. Esperamos que não o façam.

Este livro originou-se da convicção que temos de que as técnicas de fazer e relatar pesquisas não só podem ser aprendidas como também ensinadas. Sempre que pudemos explicar claramente as etapas do processo, explicamos. Quando não, tentamos delinear seus contornos gerais. Alguns aspectos da pesquisa podem ser aprendidos apenas no contexto de uma comunidade de pesquisadores comprometidos com tópicos e maneiras de pensar particulares, interessados em compartilhar com outros o fruto de seu trabalho. Mas, quando um contexto desses não está disponível, os estudantes ainda podem aprender importantes técnicas de pesquisa através de instrução direta e levá-las às comunidades de que pretendam participar. Analisamos algumas maneiras específicas de fazer isso em nosso "Pós-escrito aos professores".

Este livro também teve origem em nossa experiência, que nos ensinou que pesquisa não é o tipo de coisa que se aprenda de uma vez por todas. Nós três já deparamos com projetos de pesquisa que nos forçaram a refrescar a memória quanto à maneira de pesquisar, mesmo depois de décadas de experiência. Nos momentos em que tivemos de nos adaptar a uma nova comunidade de pesquisa, ou a mudanças na nossa própria, usamos os princípios apresentados aqui para conseguirmos nos concentrar naquilo que era mais importante para os leitores. Assim, escrevemos um livro que você poderá consultar sempre que as circunstâncias exigirem, o qual, esperamos, será útil muitas vezes, acompanhando seu crescimento como pesquisador.

Queremos agradecer às pessoas que nos ajudaram a realizar este projeto. Entre elas incluem-se seus primeiros leitores: Steve Biegel, Jane Andrew e Donald Freeman. O capítulo sobre a apresentação visual de dados foi melhorado significativamente após os comentários de Joe Harmon e Mark Monmonier. Estamos em débito também com os integrantes do departamento editorial da Universidade de Chicago que, desde que concordamos em assumir este projeto, quase uma década atrás, não nos largaram enquanto não o terminamos.

Da parte de WCB: Além das centenas de pessoas que me ensinaram aquilo que foi minha contribuição para este livro, gostaria de agradecer a minha esposa, Phyllis, minhas duas filhas, Katherine e Alison, meus três netos, Emily, Robin e Aaron, pois, juntos, esses seis me mantiveram otimista quanto ao futuro da investigação responsável.

Da parte de GGC: Ao longo de momentos tumultuados e calmos, ao longo de períodos criativos e improdutivos, sempre tive minha casa e minha família – Sandra, Robin, Karen e Lauren – como ponto de referência e de apoio.

Da parte de JMW: Joan, Megan, Ol, Chris, Dave e Joe me apoiaram, tanto quando estávamos juntos, como separados. Juntos é melhor.

PARTE I

Pesquisa, pesquisadores e leitores

Prólogo: Iniciando um projeto de pesquisa

SE VOCÊ ESTÁ COMEÇANDO seu primeiro projeto de pesquisa, talvez sinta-se um tanto intimidado pela aparente dificuldade da tarefa. Como procurar um assunto? Onde encontrar informações relevantes, como organizá-las depois? Mesmo que já tenha escrito um relatório de pesquisa num curso de redação, a idéia de escrever outro pode lhe parecer ainda mais perturbadora, caso agora, pela primeira vez, você precise apresentar um trabalho *de verdade*. Até mesmo pesquisadores experientes sentem-se um pouco ansiosos ao iniciarem um projeto, especialmente se for diferente dos outros que já executaram. Assim, seja qual for sua preocupação no momento, todos os pesquisadores já a tiveram – e muitos ainda a têm. A diferença é que pesquisadores experientes sabem o que encontrarão pela frente: trabalho árduo, mas também o prazer da investigação, alguma frustração, mas compensada por uma satisfação ainda maior, momentos de indecisão, mas a confiança de que, no final, tudo irá se encaixar.

Fazendo planos

Pesquisadores experientes também sabem que, como qualquer outro projeto complexo, a pesquisa será mais facilmente organizada caso se disponha de um plano, por mais tosco que seja. Antes de começar o trabalho, pode ser que eles não façam idéia exatamente do que estão procurando, mas sabem, de ma-

neira geral, de que tipo de material vão precisar, como encontrá-lo e como utilizá-lo. E, uma vez reunido esse material, pesquisadores competentes não começam simplesmente a escrever, assim como construtores competentes não vão logo serrando a madeira. *Eles planejam o tipo e a forma do produto que pretendem obter, um produto que exprima sua intenção de alcançar um determinado resultado e cujas partes todas sejam planejadas contribuindo para a obtenção desse resultado.* Isso, porém, não quer dizer que bons pesquisadores prendam-se totalmente ao plano que traçaram. Estão sempre prontos a modificar os planos, se encontram um problema ou se, de repente, compreendem melhor o projeto, ou descobrem, de alguma maneira, um objetivo mais interessante que os conduza por um novo caminho. Mas todos sempre começam com um propósito e algum tipo de planejamento.

Na verdade, quase todo projeto de redação começa com um plano que visa produzir um documento de formato específico, geralmente moldado pela experiência de gerações de escritores, que adotam certos formatos não só para agradar os editores ou supervisores, mas para se pouparem do trabalho de inventar um novo formato para cada projeto e, tão importante quanto isso, para ajudar os leitores a identificarem seus objetivos. Um repórter sabe que tem de adotar o formato de pirâmide invertida numa reportagem, começando o texto com a informação de maior interesse, não em *seu* benefício, mas para que *nós, leitores*, possamos desde logo identificar a essência da notícia e decidir se continuaremos a ler ou não. O formato de um relatório de auditoria orienta o contador quanto às informações que deverá incluir, mas também ajuda os *acionistas* a encontrar os dados necessários para a avaliação da empresa como investimento. Uma enfermeira sabe o que escrever no prontuário do paciente, de modo que as *outras* enfermeiras possam utilizá-lo, e um policial redige o boletim de ocorrência num formato padronizado, pensando naqueles que mais tarde irão investigar o crime. Do mesmo modo, os leitores tiram maior proveito da leitura de um relatório quando o pesquisador relata os resultados de sua pesquisa num formato que lhes seja familiar.

É claro que, mesmo limitado por esses formatos, quem redige tem a liberdade de adotar diferentes pontos de vista, enfatizar uma variedade de idéias e imprimir uma feição personalizada ao seu trabalho. No entanto, seguindo um planejamento padronizado, estará beneficiando tanto a ele mesmo quanto aos leitores, tornando mais fácil o trabalho de redigir e de ler.

O objetivo deste livro é ajudar você a criar e seguir esse planejamento.

A importância da pesquisa

Antes de mais nada, responda a uma pergunta: além de uma nota de avaliação, o que a pesquisa representa para você? Uma resposta, que muitos poderão considerar idealista, é que a pesquisa oferece o prazer de resolver um enigma, a satisfação de descobrir algo novo, algo que ninguém mais conhece, contribuindo, no final, para o enriquecimento do conhecimento humano. Para o pesquisador iniciante, no entanto, existem outros benefícios, mais práticos e imediatos. Em primeiro lugar, a pesquisa o ajudará a compreender o assunto estudado de um modo muito melhor do que qualquer outro tipo de trabalho. A longo prazo, as técnicas de pesquisa e redação, uma vez assimiladas, capacitarão o pesquisador a trabalhar por conta própria mais tarde, pois, afinal, coletar informações, organizá-las de modo coerente e apresentá-las de maneira confiável e convincente são habilidades indispensáveis, numa época apropriadamente chamada de "Era da Informação". Em qualquer campo do conhecimento, você vai precisar das técnicas que só a pesquisa é capaz de ajudá-lo a dominar, seja seu objetivo o projeto, ou a linha de produção.

As técnicas de pesquisa e redação são igualmente importantes para quem usa pesquisas de outras pessoas, e hoje em dia isso inclui todos nós. Somos inundados por informações, cuja maior parte destina-se a servir aos interesses comerciais ou políticos de alguém. Mais do que nunca, a sociedade precisa de pessoas com espírito crítico, capazes de examinar uma pes-

quisa, fazer suas próprias indagações e encontrar as respostas. Só depois de passar pelo processo incerto e geralmente confuso de conduzir sua própria pesquisa, você saberá avaliar de modo inteligente as pesquisas dos outros. Redigindo seu próprio relatório, entenderá o tipo de trabalho que há por trás das afirmações dos especialistas e do que é encontrado em livros didáticos. Descobrirá, em primeira mão, como o conhecimento se desenvolve a partir de respostas a indagações de uma pesquisa, como esse novo conhecimento depende das perguntas que você faz ou deixa de fazer, como essas perguntas dependem não apenas de seus interesses e metas, mas também dos interesses e metas dos leitores, e como os formatos padronizados de apresentação da pesquisa modelam o tipo de perguntas que você faz, podendo até determinar as que *pode* fazer.

Mas sejamos francos: a redação de um relatório de pesquisa exige muito. São muitas as tarefas envolvidas, todas pedindo sua atenção, geralmente ao mesmo tempo. Por mais cuidadoso que você seja no planejamento, a pesquisa seguirá um caminho tortuoso, dando guinadas imprevisíveis, podendo dar voltas sobre si mesma. As etapas se sobrepõem: todos nós fazemos um esboço antes de terminar a pesquisa, continuamos a pesquisar depois de começar o rascunho. Alguns trabalham mais no final do projeto, só reconhecendo o problema que tentaram resolver depois de encontrar a solução. Outros partem atrasados para a etapa do rascunho, fazendo a maior parte do trabalho de tentativa e erro, não no papel, mas de cabeça. Cada redator tem um estilo diferente, e, considerando que os projetos diferem uns dos outros, um único planejamento não pode resolver todos os problemas.

Por mais complexo que seja o processo, no entanto, iremos tratá-lo passo a passo, de modo que você possa avançar com segurança, mesmo quando deparar com as inevitáveis dificuldades e confusões que todo pesquisador enfrenta, mas que acaba aprendendo a superar. Quando conseguir administrar as partes, você conseguirá administrar o todo, e estará pronto para iniciar novas pesquisas com maior confiança.

Como usar este livro

A melhor maneira de você lidar com essa complexidade (e com a ansiedade que poderá causar) é ler este livro uma vez, rapidamente, para saber o que irá encontrar. Então, dependendo de seu grau de experiência, defina quais partes de seu trabalho parecem fáceis ou difíceis *para você*. Quando começar a trabalhar, leia com mais atenção os capítulos pertinentes à tarefa que tem em mãos. Se você é um pesquisador inexperiente, comece pelo começo. Se está num curso avançado, mas ainda não se sente muito à vontade em seu campo de estudo, salte a Parte I, leia a II, mas concentre-se na III e na IV. Se é um pesquisador experiente, talvez ache mais úteis o Capítulo 4 da Parte II, os Capítulos 9 e 10 da Parte III e a Parte IV inteira.

Na Parte I, apresentamos algumas questões sempre levantadas por aqueles que fazem sua primeira pesquisa: por que os leitores esperam que se redija de determinada maneira (Capítulo 1) e por que se deve conceber o projeto não como um trabalho isolado, mas como um diálogo com os pesquisadores cujos trabalhos você irá consultar e também com aqueles que irão ler seu trabalho (Capítulo 2).

Na Parte II, analisamos o processo de elaboração de seu projeto: como encontrar um assunto, sintetizá-lo, questioná-lo e justificá-lo (Capítulo 3), como transformar essas questões em um problema de pesquisa (Capítulo 4), como encontrar e utilizar fontes bibliográficas que orientem a busca de respostas (Capítulo 5) e como refletir sobre o que foi encontrado (Capítulo 6).

Na Parte III, discutimos a natureza de um bom argumento de pesquisa. Começamos com uma visão geral do que vem a ser um argumento de pesquisa (Capítulo 7), então explicamos que afirmações são consideradas significativas e que evidências em seu favor são confiáveis (Capítulo 8). Analisamos um elemento abstrato mas decisivo do argumento de pesquisa, chamado de "fundamento" (Capítulo 9), e concluímos com uma descrição do modo como todo redator deve apresentar objeções, estipular condições limitadoras e exprimir condições de incerteza (Capítulo 10).

Na Parte IV, comentamos as etapas do processo de redação do relatório final, começando pelo esboço (Capítulo 11). Em seguida, abordamos um assunto que geralmente não aparece em livros deste tipo: como transmitir visualmente informações complexas, mesmo aquelas que não sejam quantitativas (Capítulo 12). Os dois capítulos subseqüentes são dedicados à verificação e correção da organização do relatório (Capítulo 13) e seu estilo (Capítulo 14). A seguir, explicamos como redigir uma introdução que convença os leitores de que o conteúdo do relatório compensará o tempo que eles gastarão na leitura (Capítulo 15). Por fim, nos estendemos por mais algumas páginas, numa reflexão sobre algo além das técnicas de execução de uma pesquisa: a questão da ética da pesquisa, em uma sociedade que cada vez mais depende de seus resultados.

Nos intervalos entre os capítulos, você encontrará "Sugestões úteis", breves inserções que complementam os capítulos. Algumas dessas sugestões são para a aplicação do que você aprendeu nos capítulos, outras são considerações suplementares para alunos adiantados, e muitas tratam de questões não apresentadas nos capítulos, mas todas acrescentam algo novo.

A pesquisa é um trabalho árduo, mas, assim como todo trabalho desafiador bem feito, tanto o processo quanto os resultados trazem enorme satisfação pessoal. Além disso, as pesquisas e seus resultados são também atos sociais, que exigem uma reflexão constante sobre a relação de seu trabalho com os leitores e sobre sua responsabilidade, não apenas perante o tema e você mesmo, mas também perante eles, especialmente se acredita que o que tem a dizer é algo bastante importante para levar os leitores a mudar de vida, modificando o modo de pensar.

Capítulo 1

Pensar por escrito: os usos público e privado da pesquisa

AO ENTRAR NA SALA de leitura de uma biblioteca, você vê a sua volta séculos de pesquisa, o trabalho de dezenas de milhares de pesquisadores que pensaram longamente sobre incontáveis questões e problemas, colheram informações, deram respostas e soluções e, então, compartilharam tudo isso com os outros. Professores de todos os níveis educacionais dedicam a vida à pesquisa, governos gastam bilhões nessa área, as empresas até mais. A pesquisa avança em laboratórios, em bibliotecas, nas selvas, no espaço, nos oceanos e em cavernas abaixo deles. A pesquisa e sua divulgação constituem uma indústria enorme no mundo atual. Maior ainda é a divulgação de seus relatórios. Quem não for capaz de fazer uma pesquisa confiável, nem relatórios confiáveis sobre a pesquisa de outros, acabará por se achar à margem de um mundo que cada vez mais vive de informação.

1.1 Por que pesquisar?

Você já sabe o que é pesquisa, porque é o que faz todos os dias. Pesquisar é simplesmente *reunir informações necessárias para encontrar resposta para uma pergunta e assim chegar à solução de um problema.*

PROBLEMA: Depois de um dia de compras, você percebe que sua carteira sumiu.

PESQUISA: Você se lembra dos lugares onde esteve e começa a telefonar aos departamentos de achados e perdidos.

PROBLEMA: Você precisa de uma nova junta de cabeçote para um Mustang modelo 1965.

PESQUISA: Você liga para as lojas de autopeças para descobrir qual delas tem a peça em estoque.

PROBLEMA: Você precisa saber onde Betty Friedan nasceu.

PESQUISA: Você vai à biblioteca para procurar a informação no *Quem É Quem*.

PROBLEMA: Você ouve falar de uma nova espécie de peixe e quer saber mais a respeito.

PESQUISA: Você pesquisa nos arquivos dos jornais, à procura de uma reportagem sobre o assunto.

Entretanto, embora quase todos nós façamos esse tipo de pesquisa diariamente, poucos precisam redigir um relatório a respeito, porque nossa pesquisa normalmente é feita apenas para nosso próprio uso. Mesmo assim, temos de confiar nas pesquisas de outros que registraram por escrito seus resultados, prevendo que um dia poderíamos precisar dessas informações para resolver um problema: a companhia telefônica pesquisou para compor a lista telefônica; os fornecedores de autopeças pesquisaram para montar seus catálogos; o autor do artigo do *Quem É Quem* pesquisou sobre Betty Friedan; os jornalistas pesquisaram sobre o peixe.

De fato, as pesquisas feitas por outros determinam a maior parte daquilo em que todos nós acreditamos. Dos três autores deste livro, apenas Williams já esteve na Austrália, mas Booth e Colomb acreditam na existência da Austrália: *sabem* que ela está lá, porque durante toda a vida leram sobre o assunto em relatórios em que confiaram, viram o país em mapas fidedignos e ouviram Williams falar pessoalmente a respeito. Ninguém jamais esteve em Vênus, mas boas fontes nos indicam que é um planeta quente, seco e montanhoso. Sempre que procuramos algo em um dicionário ou uma enciclopédia, estamos pesquisando através de pesquisas de outros, mas só podemos confiar no que encontramos se aqueles que fizeram a pesquisa a conduziram com cuidado e apresentaram um relatório preciso.

De fato, sem pesquisas confiáveis *publicadas*, seríamos prisioneiros apenas do que vemos e ouvimos, confinados às opiniões do momento. Sem dúvida, a maioria de nossas opiniões cotidianas é bem fundamentada (afinal de contas, tiramos muitas delas de nossas próprias pesquisas e experiências). Mas idéias errôneas, até mesmo estranhas e perigosas, florescem, porque muitas pessoas aceitam o que ouvem, ou aquilo em que desejam acreditar, sem provas válidas e, quando agem de acordo com essas opiniões, podem levar a si mesmas, e também a nós, ao desastre. Só quando sabemos que podemos confiar na pesquisa de outros somos capazes de nos libertar daqueles que, controlando nossas crenças, controlariam nossa vida.

Se, como é provável, você está lendo este livro porque um professor pediu-lhe que desenvolva seu próprio projeto, pode ser que pense em desenvolvê-lo só para se exercitar. Não é um mau motivo. Mas seu projeto também lhe dará a oportunidade de participar das mais antigas e respeitadas discussões da humanidade, conduzidas por Aristóteles, Marie Curie, Booker T. Washington, Albert Einstein, Margaret Mead, o grande estudioso islâmico Averróis, o filósofo indiano Radhakrishnan, Santo Agostinho, os estudiosos do Talmude, todos aqueles, enfim, que, contribuindo para o conhecimento humano, livraram-nos da ignorância e do erro. Eles e inúmeros outros estiveram um dia no ponto em que você está agora. Nosso mundo, hoje, é diferente por causa das pesquisas deles. Não é exagero afirmar que, se bem feita, a sua mudará o mundo de amanhã.

1.2 Por que redigir um relatório?

Alguns de vocês, entretanto, poderão achar fácil recusar nosso convite para participar desse diálogo. Ao fazer o relatório de sua pesquisa, você terá de satisfazer uma multidão de requisitos estranhos e complicados, e a maioria dos estudantes sabe que seu relatório será lido não pelo mundo, mas apenas pelo professor. *E, além disso, meu professor sabe tudo sobre o assunto. Se ele simplesmente me desse as respostas ou indi-*

casse os livros certos, eu poderia me concentrar em aprender o que há neles. O que eu ganho redigindo *um relatório, a não ser provar que posso fazê-lo?*

1.2.1 Escrever para lembrar

A primeira razão para registrar por escrito o que você descobriu é apenas lembrar. Algumas pessoas, excepcionalmente, conseguem reunir informações sem as registrar. Mas a maioria de nós se perde, quando enche a cabeça de novos fatos e argumentos: pensamos no que Smith descobriu à luz da tese de Wong e comparamos as descobertas de ambos com os resultados estranhos de Brunelli, especialmente por serem corroborados por Boskowitz. Mas, espere um minuto. O que foi mesmo que Smith disse? A maior parte das pessoas só consegue responder a questões mais complicadas com a ajuda da escrita – relacionando fontes, compilando resumos de pesquisa, mantendo anotações de laboratório e assim por diante. O que você não registrar por escrito provavelmente será esquecido ou, pior, será lembrado de modo incorreto. Essa é uma das razões pelas quais os pesquisadores não esperam chegar ao fim do processo para começar a escrever: eles escrevem desde o início do projeto até o fim, para entenderem melhor e guardarem por mais tempo o que descobriram.

1.2.2 Escrever para entender

Uma segunda razão para escrevermos é ver com maior clareza as relações entre nossas idéias. Ao organizar e reorganizar os resultados de sua pesquisa, você vê novas relações e contrastes, complicações e implicações que do contrário poderiam ter passado despercebidos. Mesmo que pudesse guardar na mente tudo o que descobriu, você ainda precisaria de ajuda para organizar argumentos que insistem em tomar diferentes direções, inspiram relações complicadas, causam desacordo entre

especialistas. *Quero usar as afirmações de Wong para sustentar meu argumento, mas o argumento dela é rebatido por estes dados de Smith. Quando os comparo, vejo que Smith não considera a última parte do argumento de Wong. Espere um minuto: se eu a introduzir, juntamente com este trecho de Brunelli, posso salientar a parte do argumento de Wong que me permite refutar o de Smith mais facilmente.* Escrever induz a pensar, ajudando-o não apenas a entender o que está aprendendo, mas a encontrar um sentido e um significado mais amplos.

1.2.3 Escrever para ter perspectiva

Uma terceira razão pela qual escrevemos é que, quando projetamos nossos pensamentos no papel, nós os vemos sob uma nova luz, que é sempre mais clara e normalmente menos lisonjeira. Quase todos nós – estudantes e profissionais – achamos que nossas idéias são mais coerentes no calor de nossa mente do que quando transpostas para as frias letras impressas. Você melhora sua capacidade de pensar quando estimula a mente com anotações, esboços, resumos, comentários e outras formas de pôr pensamentos no papel. Mas você só pode refletir claramente sobre esses pensamentos quando os separa do rápido fluxo do pensamento e os fixa numa forma escrita coerente.

Em resumo, escrevemos para podermos pensar melhor, lembrar mais e ver com maior clareza. E, como veremos, quanto melhor escrevemos, mais criticamente podemos ler.

1.3 Por que elaborar um documento formal?

Mesmo sabendo que escrever é uma parte importante da aprendizagem, da reflexão e da compreensão, alguns de vocês podem ainda querer saber por que precisam transformar seu trabalho num ensaio ou relatório de pesquisa formais. Essa formalização pode colocar um problema para estudantes que não vêem nenhuma razão para seguir um procedimento de cuja

criação eles não participaram. *Por que eu deveria adotar uma linguagem que não é minha? O que há de errado com minha linguagem, minhas preocupações? Por que não posso relatar minha pesquisa do meu jeito?* Alguns estudantes chegam a achar ameaçadoras essas exigências: temem que, se tiverem de pensar e escrever como seus professores, acabarão, de certo modo, se tornando iguais a eles.

E sua preocupação é legítima, porque tem a ver com todos os aspectos de sua vida. Uma educação que não afetasse quem e o que você é seria ineficaz. Quanto mais profunda sua educação, mais ela o mudará. Por isso é tão importante escolher cuidadosamente o que você estuda e com quem. Mas seria um erro pensar que escrever um relatório de pesquisa ameaçaria sua identidade. Aprender a pesquisar mudará seu modo de pensar, ensinando-lhe mais maneiras de pensar. Você será diferente depois de ter pesquisado, porque será mais livre para escolher quem quer ser.

A razão mais importante para relatar a pesquisa de um modo que atenda à expectativa dos leitores talvez seja a de que escrever para os outros é mais difícil do que escrever para si mesmo. No momento em que você registra suas idéias por escrito, elas lhe são tão familiares, que você precisa de ajuda para vê-las como realmente são, não como gostaria que fossem. O melhor que você tem a fazer nesse sentido é imaginar as necessidades e expectativas de seus leitores. É por isso que os modelos e planos padronizados são os recipientes mais apropriados para suas descobertas e conclusões. Eles irão ajudá-lo a ver suas idéias à luz mais clara do conhecimento e das expectativas de seus leitores, não apenas para que você teste tais idéias, mas também para ajudá-las a crescer. Invariavelmente, você entende melhor suas impressões quando as escreve para torná-las acessíveis aos outros, organizando suas descobertas para ajudar os leitores a ver explicitamente como você avaliou os fatos, como relacionou uma idéia à outra, como se antecipou às perguntas e preocupações *deles*. Todo pesquisador recorda-se de algum momento em que, ao escrever para os leitores, descobriu uma falha, um erro, uma oportunidade perdida, coisas que lhe haviam escapado num primeiro rascunho, escrito mais para si mesmo.

Aqueles que pretendem participar de uma comunidade que dependa de pesquisas terão de demonstrar que não só são capazes de dar boas respostas a perguntas difíceis, mas também que conseguem informar seus resultados *satisfatoriamente*, ou seja, de modo claro, acessível e, mais importante, *familiar*. Depois de conhecer os modelos padronizados, você será mais exigente ao ler os relatórios de pesquisa dos outros, compreenderá melhor o que sua comunidade espera de todos e será mais capaz de criticar as exigências criteriosamente.

Redigir um relatório de pesquisa, enfim, é simplesmente uma questão de pensar por escrito. Assim, suas idéias terão a atenção que merecem. Apresentadas por escrito, estarão "ali", desvencilhadas de suas recordações, opiniões e desejos, prontas para serem mais amplamente analisadas, desenvolvidas, combinadas e compreendidas, porque você estará cooperando com seus leitores em uma empreitada comum para produzir um conhecimento novo. Em resumo, pensar por escrito pode ser mais meticuloso, sistemático, abrangente, completo e mais adequado àqueles que têm pontos de vista diferentes – mais ponderado – do que quase todas as outras formas de pensar.

Você pode, é claro, simular tudo isso, fazendo apenas o suficiente para satisfazer seu professor. Este livro talvez o ajude nesse sentido, mas, agindo assim, você estará enganando a si mesmo. Se *você* encontrar um assunto que o interesse, se fizer uma pergunta que deseje responder, se descobrir um problema que queira resolver, então seu projeto poderá ter o fascínio de uma história de mistério, uma história cuja solução dará o tipo de satisfação que surpreende até mesmo os pesquisadores mais experientes.

Capítulo 2

Relacionando-se com seu leitor: (re)criando a si mesmo e a seu público

A MAIOR PARTE DAS COISAS IMPORTANTES QUE FAZEMOS, fazemos com outras pessoas. À primeira vista, podemos pensar que com a pesquisa é diferente. Imaginamos um estudioso solitário, lendo em uma biblioteca silenciosa ou trabalhando em um laboratório, cercado apenas por artefatos de vidro e computadores. Mas nenhum lugar é tão repleto de vozes quanto uma biblioteca ou um laboratório, e, mesmo quando parecemos trabalhar completamente sozinhos, trabalhamos para alcançar um fim que sempre nos envolve em um diálogo com os outros. Nós nos relacionamos com outras pessoas toda vez que lemos um livro, usamos uma aparelhagem de pesquisa ou confiamos em uma fórmula estatística. Toda vez que consultamos uma fonte, que nos reunimos com alguém e, reunindo-nos, participamos de um diálogo que pode ter décadas, até mesmo séculos de idade.

2.1 Diálogos entre pesquisadores

Exatamente como acontece em sua vida social, você, como pesquisador, faz julgamentos sobre aqueles com quem troca idéias (como agora deve estar julgando nós três): *Garcia parece confiável, ainda que um pouco previsível; Alhambra é agradável, mas descuidada no que diz respeito às evidências que apresenta; Wallace coleta bons dados, mas não confio em suas conclusões.*

Esses julgamentos, porém, não são uma via de mão única – você julgando suas fontes – porque elas já o julgaram, criando, em certo sentido, uma *persona* para você. As duas passagens a seguir "criam" leitores diferentes, atribuindo-lhes níveis diferentes de conhecimento e experiência:

1 – A regulagem da interação das proteínas contráteis actina e miosina no filamento fino do sarcômero, por meio de bloqueadores de cálcio, é agora um meio comum de controlar espasmos cardíacos.

2 – Seu músculo mais importante é o coração, mas ele não funciona quando está acometido de espasmos musculares. Esses espasmos agora podem ser controlados por drogas conhecidas como bloqueadores de cálcio. Os bloqueadores de cálcio atuam sobre pequenas unidades de fibras musculares chamadas sarcômeros. Cada sarcômero tem dois filamentos, um grosso e um fino. O filamento fino contém duas proteínas, actina e miosina. Quando a actina e a miosina interagem, seu coração se contrai. Essa interação é controlada pelos bloqueadores de cálcio.

O primeiro trecho lembra um especialista escrevendo a outro; o segundo, um médico explicando cuidadosamente idéias complexas a um paciente.

Seu texto refletirá não só os julgamentos que você fez sobre o conhecimento e a capacidade de compreensão de seus leitores, mas, mais importante ainda, o que você quer que eles identifiquem como significativo em sua pesquisa. E seus leitores o julgarão com a precisão com que você os julgar. Se calcular mal a quantidade de informações de que eles precisam, se apresentar suas descobertas de um modo que não atenda aos interesses deles, você perderá a credibilidade de que todo autor precisa para sustentar seu lado do diálogo.

Portanto, antes mesmo de dar o primeiro passo em direção a um relatório de pesquisa, você deve pensar no tipo de diálogo que pretende ter com seus leitores, no tipo de relação que deseja estabelecer com eles, no tipo de relação que queiram e possam ter com você. Isso significa saber não só quem são eles e quem é você, mas quem você e eles pensam que todos vocês *devem ser*.

Você pode pensar que a resposta é óbvia: *Eu sei quem sou, e meu leitor é o meu professor*, mas os pesquisadores estudantes sempre trabalham em circunstâncias complicadas. No papel, você parecerá diferente do que é em pessoa. E seus professores, como leitores, reagirão de modo diferente de como reagem em classe. Coordenar tudo isso significa reconhecer: 1) os diferentes papéis sociais que o autor e o leitor criam para si mesmos e um para o outro e 2) os interesses comuns que todo leitor e todo autor compartilham.

2.2 Autores, leitores e seus papéis sociais

Suas decisões sobre si mesmo e seus leitores são bastante complicadas, porque trabalhos de pesquisa exigidos em sala de aula criam situações obviamente artificiais. Se esse é um de seus primeiros projetos, você talvez não o esteja fazendo porque, na verdade, sente a premente necessidade de formular uma pergunta cuja resposta modifique o mundo. Por outro lado, é improvável que seu professor tenha lhe pedido para fazer a pesquisa porque sinta a necessidade premente de saber sua resposta. Você provavelmente está escrevendo para atingir uma meta menos direta: aprender sobre pesquisa, *representando o papel* de pesquisador e *imaginando* o papel de seu leitor.

Representar um papel não é uma parte insignificante do aprendizado. As pessoas podem aprender uma técnica de três maneiras: lendo sobre ela ou ouvindo sua explicação, observando enquanto outros a praticam, ou praticando a técnica por si mesmas. O aprendizado mais eficaz combina as três alternativas, mas a terceira é decisiva: não basta apenas ler, ouvir e observar – é preciso *fazer*. E, uma vez que a pesquisa é uma atividade social, praticá-la significa desempenhar um papel social.

Com essa finalidade em vista, seu relatório deve criar papéis tanto para você quanto para seu professor. Mas esses

papéis não podem ser os da sala de aula, onde o professor faz perguntas para que você mostre que sabe as respostas, ou você faz as perguntas porque não sabe as respostas. Em seu relatório, você deve se converter em autor/pesquisador e dar a seu professor o papel de um leitor que deseja, ou deveria desejar, saber o que você descobriu. Na verdade, deve se imaginar trocando papéis com seu professor, você se tornando professor dele, e ele, seu aluno.

2.2.1 Criando seu papel

Ao longo de toda sua pesquisa, imagine-se como alguém que possui uma informação ou afirmação bastante importante para ser passada a outros que possam querer conhecê-la. Imaginando isso, você deve representar o papel específico de um profissional da área. Se estiver num curso de biologia, por exemplo, espera-se que tenha apontamentos completos sobre o que ocorre no laboratório (incluindo erros e situações sem saída) e, da mesma maneira como faria um pesquisador experiente, relate seus resultados de forma profissional. Se seu projeto, num curso de história, for preparar seu histórico familiar, você deve consultar a literatura sobre as raízes étnicas e socioeconômicas de sua família, da mesma maneira que um historiador profissional faria. Ou pode ser que lhe peçam para representar o papel de uma pessoa informada, que não seja um profissional "de dentro", mas exatamente o que você é: um estudante escrevendo seu primeiro relatório de pesquisa em um curso introdutório.

Seu professor pode até mesmo dar informações detalhadas:

> *Escreva um histórico de sua família para o "Projeto Diversidade", como parte da comemoração de centenário e de uma campanha para arrecadação de fundos: seu histórico, juntamente com outros, será publicado numa brochura distribuída pela associação de ex-alunos para mostrar a diversidade dos estudantes deste* campus.

De acordo com essas informações, seus leitores não seriam historiadores profissionais, mas alunos em potencial e seus pais.

Mas suponha que lhe seja pedido para interpretar o papel de um pesquisador que faz um relatório sobre a presença de toxinas num lago, para a diretora da Agência Estadual de Proteção ao Meio Ambiente. Nesse caso, talvez fosse conveniente fazer uma pesquisa sobre essa diretora, para descobrir quem ela é e como pretende usar seu relatório. No passado, ela esteve mais ligada à política ou à ciência? Se a resposta for a segunda alternativa, que tipo de ciência? O relatório será para ela apenas, ou também para o governador? Ela precisa das informações para decidir o que fará no futuro, ou para justificar uma decisão que já foi tomada?

Em resumo, o primeiro passo no preparo de uma pesquisa é compreender seu papel num determinado "palco". Por que lhe pediram para escrever o relatório? O que seu professor, curso ou programa querem que você aprenda com isso? Querem que você experimente o sabor da pesquisa, visando prepará-lo para se especializar em uma área, tornar-se um profissional? Ou será que desejam dar aos alunos em busca de educação liberal uma oportunidade de pensar muito sobre um assunto de sua própria escolha? Se você não souber, pergunte.

Outra questão a considerar é como a *aparência* de seu relatório influi no papel que você representa nesse contexto social previsto. No trabalho de biologia, o texto deveria ter a forma de um relatório de laboratório, de um memorando oficial recomendando providências, ou de um sumário de diretoria? No caso do trabalho de história, você tem menos formas para escolher, mas deve procurar saber, por exemplo, se pode elaborar a história como uma narrativa na primeira pessoa, em que você falará de seu passado e do que descobriu sobre ele. Ou será que o trabalho deve ser um relato formal, na terceira pessoa? Não comece sua pesquisa antes de saber quais são suas opções quanto à forma do relatório.

2.2.2 Criando um papel para seu leitor

Seus leitores também devem desempenhar um papel, que você criará para eles. Considerando que seu professor talvez seja seu principal leitor, você deve atribuir-lhe o papel de alguém que, se tiver bons motivos, irá se preocupar com seu problema de pesquisa e querer conhecer a solução. Ele também poderá estipular um papel para si mesmo – alguém "da" especialidade, que espera que você escreva como os demais autores da área. Ou, o que seria mais difícil, ele poderia representar o papel de um leitor comum que não tem conhecimento especializado da área e seus métodos.

Dependendo do papel que ele se atribua, seu professor irá concentrar-se em diferentes aspectos do relatório. Como leitor especializado, procurará citações dos estudos clássicos sobre o assunto, formatadas corretamente, e como leitor comum irá querer explicações claras, "em linguagem simples", dos termos técnicos. Se você estiver redigindo uma tese para ser lida por uma banca examinadora, terá de pensar nos diversos papéis de maneira mais complicada ainda.

Se você é um pesquisador experiente, compreende como os leitores diferem uns dos outros, mas, se está escrevendo seu primeiro relatório de pesquisa, precisa saber que os leitores adotam papéis baseando-se no modo como usarão sua pesquisa. As diferenças mais importantes encontram-se entre os que lêem por diversão, os que querem uma solução para um problema prático e aqueles que se dedicam à pura busca do conhecimento e da compreensão.

Para entender essas diferenças e como afetam sua pesquisa, imagine três formas de diálogos sobre balões, dirigíveis e zepelins.

Por diversão. Esse tipo de troca de idéias ocorre entre pessoas que se reúnem para falar sobre zepelins por passatempo. Para entrar no diálogo, você só precisa mostrar interesse pelo assunto e ter algo novo ou interessante para oferecer, como, por exemplo, uma carta do tio Otto, na qual ele descreve sua viagem no primeiro zepelim a cruzar o Atlântico e qual foi o

cardápio do jantar. O que está em jogo aqui é um momento de diversão entre pessoas que gostam de falar sobre zepelins e talvez procurem obter algum enriquecimento pessoal. Sua conversa seria o tipo de trabalho que você escreveria em uma aula de redação, em que se espera que o autor seja animado, com algo interessante, talvez engraçado para contar, que se concentre mais em expor suas próprias reações do que em fazer uma análise imparcial do assunto. Como sua tarefa é compartilhar com outras pessoas seu entusiasmo por um assunto que também as entusiasme e oferecer algo que elas não conheçam e achariam interessante, você deve consultar suas fontes, procurando histórias divertidas, fatos estranhos e assim por diante.

Por um motivo prático. Agora imagine um segundo diálogo, dessa vez com o pessoal do departamento de relações públicas da Giganto Inc. Eles gostariam de usar um dirigível em uma campanha publicitária, mas não sabem quanto isso custaria, nem até que ponto seria eficaz. Então, contrataram você para descobrir. Para sair-se bem nesse diálogo, você precisa entender que há mais coisas em jogo do que meramente a satisfação da curiosidade. Será necessário responder à pergunta da pesquisa de uma maneira que ajude o pessoal de RP resolver seu problema prático, *fazendo* algo: se alugarem o dirigível, aumentarão as vendas da Giganto? Esse é o tipo de público para o qual você poderá escrever, quando seu professor criar um roteiro "da vida real" para seu trabalho, ou seja, onde haja alguém interessado em usar sua pesquisa para resolver um problema real, tangível, pragmático. Se souber o que seus leitores farão com suas respostas, você saberá que informações procurar, compreendendo que há outras com as quais não precisa se incomodar – é improvável que o pessoal da Giganto queira saber quando foi inventado aquele artefato mais leve que o ar, ou se interesse pelas equações usadas para analisar sua estabilidade aerodinâmica.

Para entender. Finalmente, imagine que sua escola tenha um departamento de artefatos mais leves que o ar, tão importante quanto o departamento de inglês ou de química. A facul-

dade oferece cursos sobre dirigíveis, balões e zepelins, pesquisa-os e participa de uma troca de idéias mundial, publicando pesquisas a respeito dessas aeronaves. Desse diálogo participam centenas, talvez milhares de pesquisadores. Alguns deles se conhecem, outros nunca se encontraram, mas todos lêem os mesmos livros e periódicos. O objetivo deles não é se divertir (embora se divirtam) ou ajudar alguém a *fazer* algo – como melhorar a imagem de uma empresa (embora pudessem gostar de atuar como consultores, pagos pela Giganto Inc.). O objetivo deles é propor perguntas, e responder a elas, sobre artefatos mais leves que o ar, sua história, suas conseqüências sociais, a teoria e a literatura a respeito do assunto. Eles determinam o valor de seu trabalho não pelo que possam oferecer como fonte de entretenimento ou pela ajuda que possam dar a alguém, mas pelo que aprendem, pelo conhecimento que adquirem a respeito de dirigíveis, pela avaliação de quanto conseguem se aproximar da verdade.

Como conseqüência, esses estudiosos de artefatos mais leves que o ar estão intensamente preocupados com a *qualidade* intelectual de seu diálogo: esperam que todos os participantes sejam objetivos, rigorosamente lógicos, fiéis aos fatos, capazes de analisar as perguntas de todos os ângulos, não importa para onde a investigação os conduza ou quanto tempo lhes tome. Esperam que o diálogo focalize as complexidades, ambigüidades, incertezas, os mistérios e, então, que apresente soluções. Confiam nas pesquisas uns dos outros ao mesmo tempo em que competem entre si para produzir as próprias pesquisas: desse modo, testam tudo antes de fazer seu relatório, porque o que mais valorizam é fazer as coisas corretamente, e porque sabem que a verdade é sempre parcial – incompleta e facciosa. Entendem que toda verdade apresentada é contestável e será testada pelos outros participantes do diálogo, não exatamente por serem controversos (embora possam ser) ou mesmo cínicos (embora alguns sejam), mas porque desejam aproximar-se da verdade sobre dirigíveis.

Tais leitores se interessarão por qualquer coisa nova que você tenha a dizer, mas vão querer saber o que fazer com a nova

informação e de que modo ela afeta o que *já* sabem sobre dirigíveis. Ficarão especialmente interessados se você convencê-los de que não compreendem algo tão bem quanto imaginavam: *A maior parte das pessoas pensa que os artefatos mais leves que o ar originaram-se na Europa, no século XVIII, mas eu descobri um desenho do que parece ser um balão de ar quente de quatro séculos antes, numa parede, na América Central.*

É de um diálogo desse tipo que você participa quando relata pesquisas para uma comunidade de estudiosos. *Não importa que seu estilo seja elegante (embora isso me faça admirar mais seu trabalho), não importa que você me conte histórias divertidas (ainda que eu possa apreciá-las, se elas me ajudarem a entender melhor suas idéias), não importa que o que você saiba me enriqueça (embora isso possa me deixar contente). Apenas diga-me algo que não sei, de forma que eu possa compreender melhor o que sei.*

Esses três tipos de leitores podem estar interessados em artefatos mais leves que o ar, mas o interesse de cada um no assunto é diferente, portanto vão querer que sua pesquisa resolva tipos diferentes de *problemas*: entretê-los, ajudá-los a solucionar algum problema, ou simplesmente ajudá-los a compreender melhor um assunto.

Se essa for sua primeira incursão na pesquisa, você terá de descobrir o que está em jogo no meio a que pertence. Se não souber, pergunte, porque esse requisito o levará a caminhos diferentes de pesquisa.

Claro que no decorrer da pesquisa você poderá descobrir algo que mude sua intenção: enquanto coleta histórias engraçadas sobre o desenvolvimento do zepelim, talvez descubra que a história oficial desse dirigível está errada. Mas, se você não tiver, desde o início, uma noção do que realmente pretende, está arriscado a ficar perambulando sem rumo de uma fonte de informações para outra, o que o conduzirá, e a seus leitores, a lugar... nenhum.

2.3 Leitores e seus problemas comuns

Dependendo do que esteja em jogo, leitores e autores representam papéis sociais diferentes, por trás dos quais existem preocupações comuns a todo leitor, assim como problemas comuns a todo autor.

2.3.1 Leitores e o que você sabe sobre eles

Todos os leitores compartilham um interesse: querem ler relatórios que apresentem o mínimo possível de dificuldades desnecessárias. Podem apreciar a elegância e a vivacidade de espírito, mas em primeiro lugar querem entender o ponto principal de seu trabalho e saber como você chegou a ele. Assim, como é útil pensar no processo de redação de seu relatório como um caminho para um ponto de destino, também é útil imaginar uma trajetória semelhante para seus leitores, que terão você como guia. Eles querem que sua introdução lhes indique para onde ir, e que você explique por que deseja conduzi-los por esse caminho, que dê uma idéia da pergunta a que a jornada responderá, que problema, intelectual ou prático, será resolvido.

Seus leitores também vão querer saber de que maneira sua pesquisa e as conclusões mudarão suas opiniões e convicções: é assim que irão aferir a *importância* de seu trabalho. O que você pretende? Oferecer a leitores agradecidos a solução de um problema que durante muito tempo eles sentiram que precisavam resolver, ou tentará vender uma solução a leitores que, não só podem rejeitá-la, como também, talvez, nem sequer queiram saber do problema?

Todos os leitores projetam em um relatório de pesquisa os próprios interesses e concepções. Portanto, antes de redigi-lo, você precisa definir a posição deles e a sua em relação à pergunta a que você está respondendo e ao problema que está resolvendo. Se sua pergunta já é um assunto palpitante na comunidade, a maioria dos leitores a apreciará, antes mesmo de você apresentá-la. Nesse caso, concentre-se em definir a posição deles em relação a sua resposta:

- Se já conhecem a resposta, você os estará fazendo perder tempo.
- Se acreditam em uma resposta errada, ou em uma resposta certa pelas razões erradas, antes de mais nada você terá de demovê-los do erro e, então, convencê-los de que sua resposta é a correta, pelas razões corretas – uma tarefa difícil.
- Se eles não têm uma resposta, você está com sorte: só precisará convencê-los de que possui a resposta certa, e eles a receberão, agradecidos.

Se, por outro lado, sua pergunta não for um assunto palpitante, sua tarefa será mais complicada, porque a maioria dos leitores não terá conhecimento de sua pergunta ou de seu problema, antes de você apresentá-los. Nesse caso, você precisará, primeiro, convencê-los de que sua pergunta é boa.

- Alguns leitores, por qualquer razão, não terão nenhum interesse em sua pergunta, de modo que não se interessarão pela resposta. Convencê-los a interessar-se pela pergunta poderá ser um desafio maior do que convencê-los de que você encontrou a resposta correta.
- Alguns leitores poderão mostrar-se receptivos a seu problema por perceberem que a solução os ajudará a entender melhor seus próprios problemas. Se for assim, você estará com sorte.
- Outros leitores poderão rejeitar tanto sua pergunta como a resposta, porque aceitá-las desestabilizaria convicções mantidas há longo tempo. Poderiam mudar de idéia, mas apenas por boas razões, enfaticamente expostas.
- Finalmente, alguns leitores estarão tão entrincheirados em suas convicções, que nada os fará levar em consideração uma nova pergunta ou um velho problema tratado de uma nova maneira. Você só poderá ignorá-los.

2.3.2 Leitores e o que você espera deles

Para entender seus leitores, portanto, você precisa saber qual é a posição deles. Mas também precisa decidir aonde deseja levá-los e o que eles farão quando chegarem lá. Poderia ser uma das alternativas descritas a seguir, ou todas elas.

Aceitar um conhecimento novo. Se você oferecer aos leitores apenas conclusões e conhecimentos novos, deverá presumir que eles já têm interesse pelo assunto, ou, então, dispor-se a convencê-los de que, tornando-se receptivos, só terão a lucrar. Se eles já tiverem interesse, apenas apresentar as informações será menos trabalhoso, mas também muito menos interessante e geralmente menos marcante. Vez por outra, um pesquisador dirá: *Aqui estão as informações que descobri, e espero que possam interessar a alguém.* Os leitores já interessados ficarão gratos, mas irão se interessar mais se o pesquisador mostrar como os novos dados podem forçá-los a ocupar-se de uma nova questão, especialmente se tais dados perturbarem sua antiga maneira de pensar.

Vamos dizer que você possua informações sobre tecelagem tibetana do século XIX. Isso pode ser novo para seus leitores, mas você não tem nenhum argumento diferente além de: *Vocês provavelmente não conhecem este assunto*. Tudo bem, mas melhor seria imaginar como sua nova informação poderia requerer que eles mudassem de opinião sobre o Tibete, a tecelagem ou até mesmo sobre o século XIX. Isso significa achar perguntas que possam interessar aos leitores, e que seu novo conhecimento possa responder.

No mundo dos negócios e do comércio, é comum um supervisor orientar os pesquisadores para reunirem e relatarem informações, mas essa pessoa normalmente quer as informações para resolver um problema que ela já sabe que tem. Nesse caso, há uma divisão de trabalho: *Você consegue as informações de que eu preciso para resolver meu problema.*

Mudar convicções. Você pedirá mais de seus leitores (e de si mesmo) se pedir-lhes não só que aceitem novos conhecimentos, mas também mudem convicções arraigadas. Quanto mais arraigadas estiverem essas convicções, mais difícil será mudá-las. É assim que os leitores avaliam a importância da pesquisa. Por exemplo, seria fácil convencer a maioria de nós de que há exatamente 202 asteróides conhecidos, a uma distância de um quilômetro e meio ou mais, porque poucas pessoas estão preocupadas com isso. Mas, se pudéssemos ser convencidos de

que esses 202 asteróides são restos de um planeta que um dia existiu entre a Terra e Marte e explodiu em uma guerra nuclear, teríamos de mudar muitas convicções sobre vários assuntos importantes, o menor dos quais seria o número exato de asteróides. Ao pensar na questão de que está tratando, pense também no impacto que pretende produzir na estrutura geral de convicções e conhecimentos de seus leitores. Quanto maior o impacto, mais importante será sua questão, e mais você terá de trabalhar para ser convincente.

O fato doloroso, no entanto, é que mesmo pesquisadores experientes acham difícil prever até que ponto suas descobertas farão os leitores mudarem suas convicções. E, mesmo quando conseguem, geralmente lutam para explicar por que os leitores deveriam mudar.

Agora, uma coisa importante: *Se você for um pesquisador iniciante, não pense que terá de satisfazer uma expectativa tão elevada quanto essa.*

No início, não se preocupe em saber se os resultados de sua pesquisa serão novos para os outros, se serão capazes de mudar a opinião de alguém, além da *sua*. Preocupe-se antes de mais nada em saber se o trabalho é importante para *você*. Se conseguir encontrar uma pergunta a que *só você* queira responder, já será uma conquista importante. Se conseguir encontrar uma resposta que mude apenas o que *você* pensa sobre uma porção de coisas, conquistou algo ainda mais importante – descobriu como novas idéias desestabilizam e reorganizam convicções estáveis.

Se você for um pesquisador experiente, porém, terá de dar o próximo passo. Seus leitores esperam que você apresente um problema que não só reconheçam como *seu*, mas também como *deles*, um problema cuja solução mudará a opinião *deles*, de um modo que *eles* achem significativo. (Discutiremos esse requisito mais detalhadamente no Capítulo 4.)

Praticar uma ação. De vez em quando, os pesquisadores pedem que os leitores pratiquem uma ação porque acreditam que a solução de seu problema de pesquisa poderá ajudar os leitores a resolver um problema real. Às vezes isso é fácil –

um químico descobre como produzir gasolina não poluente e, então, tenta persuadir as companhias de petróleo a usarem sua fórmula.

Mais freqüentemente, os resultados de sua pesquisa não levarão a uma ação específica mas, sim, a uma conclusão que apenas mudará a compreensão de seus leitores. No mundo da pesquisa erudita, entretanto, essa não é uma conquista desprezível. No cômputo final, a importância da pesquisa acadêmica depende do quanto ela abala e reorganiza convicções, não querendo dizer que essas novas convicções levarão a uma ação.

Tenha em mente que praticamente todo pesquisador acadêmico começa satisfazendo interesses, não de seus leitores, mas os seus próprios. Também esteja ciente de que mesmo pesquisadores experientes geralmente não podem, logo no começo, responder a perguntas sobre a importância de sua pesquisa. Por mais paradoxal que possa parecer, quase todos só compreendem exatamente a importância que suas descobertas terão para os outros quando terminam o primeiro rascunho de seu relatório. Portanto, aqui vai mais uma palavra de conforto para quem esteja iniciando seu primeiro projeto: quando você parte de um interesse seu -- *como deve ser* – provavelmente não sabe o que esperar de seus leitores, ou até de si mesmo. Só descobrirá isso depois de encontrar uma resposta que o ajude a entender melhor a pergunta que deseja submeter à apreciação de seus leitores. Mesmo então, seu melhor leitor talvez seja você mesmo.

Nada é mais importante para o sucesso da pesquisa do que seu compromisso com ela. Algumas das pesquisas mais importantes do mundo foram conduzidas por pessoas que triunfaram sobre a indiferença, porque nunca duvidaram de sua própria visão. Bárbara McClintock, uma geneticista, lutou durante anos, sem reconhecimento, porque sua comunidade de pesquisa não considerava seu trabalho importante. Mas ela acreditou nele e finalmente, quando a comunidade foi persuadida a fazer perguntas a que só ela poderia responder, Bárbara conquistou a honra mais alta da ciência: o Prêmio Nobel.

2.4 Autores e seus problemas comuns

Da mesma maneira que todos os leitores têm certas preocupações em comum, todos os autores enfrentam alguns problemas iguais. O mais importante para os iniciantes é a diferença que a experiência faz. Quando um autor conhece realmente uma área, interioriza seus métodos tão bem, que é capaz de fazer por hábito o que antes fazia apenas através de normas e reflexão. Autores com prática começam um trabalho com a intuição de qual será sua forma final e do que os leitores esperam. Os menos experientes têm de pensar não só em seus assuntos e problemas específicos, mas também de fazer o que os autores experientes fazem intuitivamente. Mas é claro que é para isso principalmente que você se esforça tanto, para aprender a pesquisar mais, com menos desperdício de esforço. E essa é a meta deste livro: oferecer-lhe diretrizes, listas de conferência e verificação e sugestões rápidas para ajudá-lo a avaliar seu progresso e seus planos e, o que é mais importante, mostrar-lhe como *pensar e escrever como um leitor*: em resumo, tornar claro o que os autores experientes fazem intuitivamente.

Todo o mundo começa como novato, e quase todos nós nos sentimos assim outra vez, ao começar um novo projeto no qual não estamos inteiramente confiantes. Nós três, os autores, lembramo-nos de já haver tentado redigir conclusões preliminares, conscientes de que nosso texto era impreciso e confuso, porque era assim que nos sentíamos. Lembramo-nos de ficar simplesmente repetindo o que líamos, quando devíamos estar analisando, sintetizando e criticando o texto. Tivemos essa experiência quando éramos estudantes, primeiro como alunos de faculdade, depois de pós-graduação, e passamos por ela quase toda vez que começamos um projeto que exige que estudemos um assunto verdadeiramente novo.

À medida que você adquire mais habilidade e experiência, algumas dessas ansiedades são superadas. A prática compensa. Por que, então, uma vez que você tenha "aprendido a pesquisar", não consegue livrar-se completamente da ansiedade? O fato é que aprender a pesquisar não é como aprender a andar de

bicicleta, uma habilidade que você pode repetir cada vez que experimenta uma bicicleta nova. Pesquisar envolve algumas habilidades repetitivas, mas, como os objetos de pesquisa são infinitamente variados, e os modos de informar os resultados variam de área para área, cada novo projeto traz consigo problemas novos. A diferença entre o especialista e o novato reside em parte no fato de que o especialista controla melhor as técnicas repetitivas, mas, além disso, ele também consegue prever melhor as inevitáveis incertezas e superá-las.

Então, como você pode evitar a sensação de que está sobrecarregado?

Em primeiro lugar, tome consciência das incertezas que inevitavelmente enfrentará. Esse deve ser o objetivo da primeira e rápida leitura deste livro.

Em segundo lugar, domine o assunto que escolheu, escrevendo sobre ele *ao longo da pesquisa*. Não se limite a tirar fotocópias de suas fontes e sublinhar palavras: escreva resumos, críticas, perguntas sobre as quais refletir mais tarde. Quanto mais escrever, *à medida que avança*, não importa quão esquematicamente o faça, mais confiante estará ao enfrentar o intimidante primeiro rascunho.

Sobrecarga cognitiva: Algumas palavras tranqüilizadoras

As dificuldades que os pesquisadores iniciantes enfrentam têm menos a ver com idade ou realizações do que com a experiência na área estudada. Uma vez, um de nós explicava a alguns professores de redação jurídica que os problemas de ser novato despertam uma sensação de insegurança nos novos estudantes de direito, mesmo entre os que eram bons redatores antes de entrar na faculdade. No fim da conversa, uma mulher comentou que, ao iniciar o curso de direito, experimentara alguma sensação de incerteza e confusão. Antes do curso, ela fora professora de antropologia, publicara um trabalho e fora elogiada pelos revisores pela clareza e pelo vigor de seu texto. Então, decidira mudar de carreira e cursar a faculdade de direito. Segundo ela, escrevia de maneira tão incoerente, nos primeiros seis meses, que teve medo de estar sofrendo de alguma doença degenerativa do cérebro. Não estava, é claro: simplesmente, experimentava um tipo de afasia temporária que aflige a maioria de nós, quando tentamos escrever sobre um assunto que não dominamos. Não foi de surpreender que, ao começar a entender melhor as leis, passasse a pensar e escrever melhor.

Em terceiro lugar, mantenha sob controle a complexidade de sua tarefa. Todas as partes do processo de pesquisa afetam as demais, portanto use o que aprendeu sobre cada parte, de modo a dividir o complexo conjunto de tarefas em etapas manejáveis. Supere os primeiros estágios, encontrando um tópico e formulando algumas boas perguntas, e, então, seu trabalho será mais eficaz mais tarde, quando você redigir o rascunho e revisá-lo. Inversamente, se puder prever como fará o rascunho e a revisão, terá maior eficácia na etapa de procurar um tópico e formular um problema. Poderá dar às tarefas a atenção que cada uma requer, se souber como coordená-las, quando se concentrar em uma em particular, quando fazer uma avaliação, como revisar seus planos e até mesmo quando alterá-los.

Em quarto lugar, conte com seu professor para ajudá-lo a vencer suas dificuldades. Bons professores querem que seus alunos tenham sucesso e prestam-lhes ajuda.

Mais importante de tudo, reconheça o problema pelo que ele é: suas dificuldades não indicam necessariamente que você tenha falhas graves. Para superar os problemas que todos os iniciantes enfrentam, faça exatamente o que está fazendo, o que todo pesquisador bem-sucedido sempre fez: vá em frente.

Sugestões úteis:

Lista de verificação para ajudá-lo a compreender seus leitores

Embora você deva pensar em seus leitores desde o começo, não espere poder responder a todas as perguntas seguintes até estar próximo do fim de sua pesquisa. Portanto, planeje retornar a esta lista de verificação algumas vezes, cada vez aprimorando mais o papel que irá criar para seus leitores.

Como é sua comunidade de leitores?

1 – Seus leitores são:
   • Profissionais da área de sua pesquisa?
   • Leitores comuns que têm:
     – níveis diferentes de conhecimento e interesse?
     – níveis semelhantes de conhecimento e interesse?
2 – Para cada grupo uniforme de leitores, repita a análise que se segue.

O que seus leitores esperam que você faça por eles?

1 – Que os divirta?
2 – Que os ajude a resolver algum problema real?
3 – Que os ajude a compreender melhor algum assunto?

Quanto sabem seus leitores?

1 – Nível de conhecimento geral (comparado ao seu):
muito menor menor o mesmo maior muito maior
2 – Conhecimento do assunto em questão (comparado ao seu):
muito menor menor o mesmo maior muito maior
3 – Que interesse especial eles têm pelo assunto?
4 – Que aspectos do assunto esperam que você discuta?

Eles já compreenderam seu problema/sua questão?

1 – Seus leitores reconhecem o problema que seu trabalho propõe?
2 – É o tipo de problema que eles têm, mas que ainda não reconheceram?
3 – O problema não é deles, mas seu?
4 – Levarão o problema a sério imediatamente, ou você precisará persuadi-los de que é importante?
5 – O problema da pesquisa é motivado por uma dificuldade tangível e real, ou por uma dificuldade intelectual, conceitual?

Como eles reagirão a sua solução/resposta?

1 – O que você espera que seus leitores *façam* como resultado da leitura de seu relatório? Que aceitem as novas informações, mudem certas opiniões, pratiquem alguma ação?
2 – A solução irá contradizer as opiniões deles? Como?
3 – Os leitores já têm alguns argumentos padronizados contra sua solução?
4 – A solução será apresentada isoladamente, ou os leitores vão querer conhecer as etapas que levaram a ela?

Como seu relatório será recebido?

1 – Seus leitores pediram seu relatório? Você o enviará sem que seja solicitado? Eles o encontrarão numa publicação?
2 – Antes de atingir seus leitores principais, seu relatório precisará ser aprovado por um intermediário – seu supervisor, o editor de uma publicação, um assistente de diretor ou administrador, um técnico especialista?
3 – Os leitores esperam que seu relatório obedeça a um formato padrão? Se for o caso, qual?

PARTE II

Fazendo perguntas, encontrando respostas

Prólogo: Planejando seu projeto

SE VOCÊ JÁ LEU ESTE LIVRO UMA VEZ, então está pronto para iniciar seu projeto. Mas, antes de ir à biblioteca, faça um planejamento cuidadoso. Se o trabalho que seu professor lhe indicou define uma pergunta e especifica cada etapa do projeto, leia por alto os próximos dois capítulos novamente, siga as instruções de seu trabalho, então retorne à Parte III antes de começar a redigir o rascunho. Se, por outro lado, você precisa planejar sua própria pesquisa, até mesmo encontrar um assunto, poderá sentir-se intimidado. Mas conseguirá desincumbir-se da tarefa, se executá-la passo a passo.

Não existe uma fórmula pronta para orientar todas as pesquisas: você terá de gastar algum tempo pesquisando e lendo, até descobrir onde está e para onde vai. Perderá tempo em situações sem saída, mas acabará aprendendo mais do que seu trabalho exige. No final, porém, o esforço extra irá compensar, não apenas porque você fará um bom relatório, mas também porque verá aumentada sua capacidade de lidar mais eficazmente com problemas novos.

Quando começar, leve em conta que terá de considerar as seguintes etapas iniciais:

- Estabeleça um *tópico* bastante específico para permitir-lhe dominar uma quantidade razoável de informações, não "a história da redação científica", mas "os ensaios das *Atas da Real Sociedade* (1800-1900), precursores dos modernos artigos científicos".

- A partir do assunto escolhido, desenvolva *perguntas* que irão nortear sua pesquisa e orientar você para um *problema* que pretenda resolver.
- Reúna *dados* relevantes para responder às perguntas.

Depois de coletar os dados que respondam à maioria de suas perguntas, você terá, é claro, de organizá-los em forma de um argumento (o tema da Parte III) e redigi-los num rascunho (o tema da Parte IV).

À medida que for coletando, ordenando e reunindo suas informações, escreva o máximo que puder. Grande parte desse trabalho de redação será fazer simples anotações, apenas para registrar o que você encontrou, sem esquecer as "anotações para compreensão". Faça descrições em linhas gerais, diagramas mostrando como há relação entre fatos aparentemente discrepantes, resumos de fontes de informações, "posições" e "escolas", listas de casos relacionados, anote as contradições em relação ao que você leu, e assim por diante. Ainda que apenas uma pequena parte dessas anotações preliminares venha a aparecer em seu rascunho final, é importante fazê-las, porque escrever sobre suas fontes, *à medida que avança*, ajudará você a entendê-las melhor e estimulará o desenvolvimento de seu senso crítico. Tomar notas também o ajudará, quando chegar o momento de sentar-se para começar seu primeiro rascunho.

Você logo descobrirá que não pode cumprir essas etapas na ordem exata em que as apresentamos. Perceberá que está esboçando um sumário antes de ter coletado todos os dados, formulando um argumento antes de ter todas as provas, e, quando pensar que tem um argumento que vale a pena, poderá descobrir que precisa voltar à biblioteca em busca de mais provas. Talvez chegue mesmo a descobrir que precisa repensar as perguntas que formulou. Pesquisar não é um processo no qual pode-se ir de um ponto a outro de modo simples, linear. No entanto, por mais indireto que seja seu progresso, você se sentirá mais confiante de que está progredindo de fato, se entender e administrar os componentes do processo.

Quais são seus dados?

Não importa a que área pertençam, todos os pesquisadores usam informações como evidências para sustentar suas afirmações. Mas, dependendo de sua área de atuação, eles atribuem nomes diferentes às evidências. Uma vez que o nome mais comum é dados, adotaremos esse termo quando nos referirmos a qualquer tipo de informação usada nas diversas áreas. Observe que por *dados* estaremos nos referindo a mais do que a informações quantitativas, comuns nas ciências naturais e sociais, embora o termo possa soar estranho aos ouvidos de pesquisadores da área de ciências humanas.

Sugestões úteis:

Trabalhando em grupo

Sugerimos que você peça a seus amigos que leiam versões de seu relatório, de modo a poder vê-lo como os outros o vêem. Mas também pode acontecer de lhe pedirem para redigir um relatório como parte de um trabalho em grupo. Nesse caso, você terá pela frente tanto oportunidades quanto desafios: um grupo dispõe de mais recursos do que alguém trabalhando sozinho, mas, para tirar proveito dessa vantagem, precisa conduzir-se com muito cuidado.

Três aspectos fundamentais do trabalho em grupo

Conversar bastante

O primeiro aspecto fundamental dos trabalhos em grupo é que os participantes devem conversar bastante e chegar a um consenso sobre um plano de trabalho. Mais ainda do que no caso de um autor isolado, o grupo precisa de um plano, e conversar a respeito é o único modo de criá-lo, acompanhar seu progresso e, o que é mais importante, mudá-lo quando o projeto estiver mais definido. Marquem reuniões regulares, mantenham contatos telefônicos semanais, troquem endereços, *e-mail*, façam tudo o que puderem para garantir que uns conversem com os outros sempre que houver oportunidade.

Antes de começar, certifiquem-se de que o grupo esteja de acordo quanto às metas – a pergunta ou problema de que irá tratar, o tipo de afirmação que espera apresentar, o tipo de evidências necessárias para sustentá-la. O grupo modificará essas metas à medida que os participantes compreenderem melhor o projeto, mas desde o início deve haver um entendimento sobre

isso. O grupo deve falar sobre os leitores – o que eles sabem, o que acham importante, o que vocês esperam que eles façam com seu relatório. Finalmente, o grupo deve delinear as etapas para atingir as metas, estabelecendo o que cada um deve fazer e quando.

Para focalizar as discussões nas etapas do projeto, usem estes capítulos como guia. Utilizem as listas de verificação para trocar idéias sobre os leitores (pp. 32-3), para fazer perguntas sistematicamente (pp. 50-4), reformulá-las em forma de um problema (pp. 68-77). Designem alguém para manter um esboço que esteja sempre atualizado, primeiro como esboço do tópico (p. 199), depois como esboço da argumentação (p. 140) e finalmente de seus pontos essenciais (pp. 200-201). Se o projeto envolver muitos dados, estabeleçam uma lista para reuni-los, mantenham uma relação de fontes consultadas e ainda a serem consultadas, com anotações breves sobre a importância de cada fonte.

Quanto mais os integrantes do grupo conversarem, mais facilidade terão para escrever juntos. Se, como é o caso dos três autores deste livro, os integrantes tiverem a mesma formação acadêmica, já trabalharam juntos e são capazes de prever as opiniões uns dos outros, poderão conversar menos. Mesmo assim, na redação deste livro, nós três batemos recordes de telefonemas, trocamos centenas de mensagens de *e-mail* e nos reunimos uma dúzia de vezes (em certas ocasiões, dirigindo mais de cem quilômetros para fazer isso).

Concordar para discordar e depois para concordar

Estar de acordo é essencial, mas não esperem que o grupo concorde unanimemente sobre todos os assuntos. Podem esperar divergências sobre detalhes, às vezes bem numerosas. Resolvidas essas divergências, poderão surgir as melhores opiniões do grupo, porque vocês terão de ser explícitos quanto àquilo em que acreditam e por quê. Por outro lado, não há nada que impeça mais o progresso do que alguém ficar insistindo em *sua*

versão, em incluir *sua* parcela de dados. Se a primeira regra do trabalho em grupo é conversar bastante, a segunda é manter as divergências em equilíbrio. Se o desacordo for sobre questões que não representem um impacto significativo sobre conjunto do trabalho, é melhor esquecer. Guardem sua intransigência para questões de princípio ético ou de acordo fundamental.

Organizar-se como equipe, com um líder

O grupo deve pedir a alguém para atuar como moderador, agilizador, coordenador, organizador. Essa função recebe nomes diferentes, mas a maioria dos grupos precisa de alguém para manter o cumprimento do cronograma, indagar sobre os progressos, mediar as discussões e, quando o grupo parecer travado, decidir qual caminho seguir. Os integrantes do grupo podem alternar-se nessa função, ou uma pessoa só pode exercê-la durante todo o projeto. O resto do grupo simplesmente concorda que, depois de um extenso debate, é o moderador/agilizador quem toma uma decisão, com a qual todos concordam, antes de seguir em frente.

Três estratégias para trabalhar em grupo

A seguir, veremos três maneiras de os grupos organizarem seu trabalho e alguns dos riscos que cada uma delas oferece. A maioria dos grupos costuma combinar as estratégias que se ajustem melhor a sua situação em particular.

Dividir, delegar e ir à luta

Esta estratégia explora o fato de que um grupo tem mais habilidades do que um indivíduo. Tudo vai melhor quando os integrantes têm experiências e talentos diferentes, e o grupo divide as tarefas para fazer o melhor uso de cada um. Por exemplo, um grupo que trabalhe numa pesquisa sociológica pode decidir que duas pessoas são boas para reunir dados, outras duas para analisar esses dados e produzir gráficos, duas mais para redigir o rascunho, e que todas participarão da edição e revisão do texto. Esta estratégia depende de cada participante reservar tempo suficiente para seu trabalho, na seqüência em que esse tiver de ser feito. Se os outros tiverem menos que fazer num determinado momento, poderão executar outros tipos de trabalho, de acordo com as necessidades.

O uso *menos* proveitoso desta estratégia é dividir o documento em partes para cada participante pesquisar, organizar, fazer o rascunho do texto e revisá-lo. Isso só funciona quando as partes de um relatório são relativamente independentes. Mas, mesmo assim, alguém terá de cuidar de reunir todas as partes, e isso poderá ser um trabalho desagradável, especialmente se os participantes do grupo não consultaram uns aos outros ao longo do caminho.

Não importa como o grupo divida o trabalho: uma grande capacidade de administração torna-se necessária, porque o maior perigo é a falta de coordenação. Caso dividam as tarefas ou partes, os participantes devem sempre conversar sobre o que estão fazendo e deixar perfeitamente claro quem tem a obrigação de fazer o quê. Então, coloquem essas determinações no papel e entreguem uma cópia a cada um.

Escrever lado a lado

Em alguns grupos, os integrantes participam de todo o trabalho, atuando lado a lado durante todo o processo. Esta estratégia funciona melhor quando o grupo é pequeno, bastante unido, trabalha bem em conjunto e dedica bastante tempo à tarefa – por exemplo, um grupo de estudantes de engenharia que dedicam dois semestres ao desenvolvimento de um projeto. A desvantagem é que algumas pessoas ficam pouco à vontade para falar sobre idéias incompletas antes de defini-las por escrito. Outras podem achar ainda mais incômodo comparti-

lhar rascunhos e textos não revisados. Os participantes de um grupo que usa esta estratégia devem ser tolerantes uns com os outros. O que costuma acontecer é que a pessoa mais confiante do grupo ignora os sentimentos dos outros, domina o processo e inibe o progresso.

Trabalhar em turnos

Em alguns grupos, os participantes trabalham em conjunto durante todo o desenvolvimento do projeto, mas redigem o texto e o revisam em turnos, de modo a fazê-lo evoluir para a versão final como um todo. Essa estratégia é eficaz quando os participantes divergem sobre o que é importante, mas suas divergências complementam-se em vez de se contradizerem.

Por exemplo, num grupo envolvido num trabalho sobre o Álamo, uma pessoa pode se interessar pelo choque de culturas, outra pelas conseqüências políticas e uma terceira pelo papel da narrativa na cultura popular. Os participantes podem trabalhar a partir das mesmas fontes, mas identificar aspectos diferentes do assunto como os mais importantes. Entretanto, depois de compartilharem o que descobriram, revezam-se na redação das versões de um texto único. O primeiro redator cria um rascunho incompleto, mas com estrutura suficiente para que os outros vejam o esboço do argumento e o ampliem e reorganizem. Cada participante, então, em sistema de revezamento, encarrega-se do rascunho, acrescentando e desenvolvendo as idéias que lhe pareçam mais importantes. O grupo concorda que a pessoa que esteja trabalhando no texto no momento seja seu "dono", podendo, portanto, fazer as mudanças que achar necessárias, desde que essas mudanças reflitam a interpretação do grupo como um todo.

O risco é que o produto final parecerá atender a propósitos contraditórios, seguindo um caminho em ziguezague, indo de um interesse incompatível para outro. Um grupo que trabalha pelo sistema de turnos precisa estar de acordo sobre a meta final e a forma do todo, e cada integrante deve respeitar e aceitar as perspectivas dos outros.

Pode ser que seu grupo ache que pode usar uma estratégia diferente em cada fase do trabalho. Por exemplo, no início do planejamento, talvez vocês queiram trabalhar lado a lado, pelo menos até definirem o sentido geral do problema. Para a coleta de dados, vocês poderão achar mais eficaz irem à luta separadamente. E, nas fases finais da revisão, poderão querer trabalhar em turnos. Ao escrever este livro, misturamos as estratégias. No início, trabalhamos lado a lado até termos um esboço. Desenvolvemos então capítulos separados e voltamos a trabalhar lado a lado, quando nosso progresso exigiu, e sentimos que precisávamos revisar nosso plano (o que aconteceu três vezes, pelo menos). Na maior parte, entretanto, dividimos o trabalho, para que cada um redigisse capítulos independentes. Quando o texto ficou completo, trabalhamos em turnos, e o resultado foi que muitos capítulos assemelham-se bem pouco aos originais redigidos por um ou outro de nós.

O trabalho em grupo é difícil, e às vezes duro para o ego, mas também pode ser altamente compensador.

Capítulo 3

De tópicos a perguntas

Neste capítulo, você verá como usar seus interesses para encontrar um tópico, restringir esse tópico a uma dimensão controlável e, então, elaborar perguntas que serão o ponto central de sua pesquisa. Se você é um estudante avançado e já tem dezenas de tópicos aos quais gostaria de se dedicar, pode pular para o Capítulo 4. No entanto, se está começando seu primeiro projeto, achará este capítulo bastante útil.

3.1 Interesses, tópicos, perguntas e problemas

SE VOCÊ TEM LIBERDADE para se dedicar a qualquer tópico de pesquisa que o interesse, isso poderá ser frustrante – tantas escolhas, tão pouco tempo. Escolher um tópico, entretanto, é só o primeiro passo; portanto não pense que, tendo encontrado um, você só precisará procurar informações e relatar o que encontrou. Além de um tópico, você precisa encontrar uma razão (independente daquela de cumprir sua tarefa) para dedicar semanas ou meses pesquisando sobre ele e, então, pedir aos leitores que gastem tempo lendo a respeito dele.

Pesquisadores fazem mais do que cavar informações e relatá-las. *Usam essas informações para responder à pergunta que seu tópico inspirou-os a fazer.* No princípio, a pergunta pode ser interessante apenas para o pesquisador: Abraão Lincoln era bom em matemática? Por que os gatos esfregam o focinho nas pessoas? Existe mesmo algo como um tom de voz perfeito inato? É assim que as pesquisas mais significativas começam – com uma comichão intelectual que apenas uma pessoa sente, levando-a a querer coçar-se. A uma certa altura, porém, o pesquisador tem de decidir se a pergunta e sua resposta serão *significativas*, de início para o pesquisador apenas, mas finalmente para outros: um professor, colegas, uma comunidade inteira de pesquisadores.

Chegando a esse ponto, ele precisa encarar sua tarefa de maneira diferente: deve ter como objetivo não só encontrar res-

posta para uma pergunta, mas propor e resolver um *problema* que, a seu ver, outras pessoas também acharão que vale a pena ser resolvido. Essa palavra "problema", no entanto, tem um significado tão especial no mundo da pesquisa, que é o assunto do próximo capítulo inteiro. Levanta questões que poucos pesquisadores iniciantes estão preparados para resolver inteiramente, e que podem perturbar até mesmo um pesquisador mais experiente. Portanto, não se sinta intimidado se no princípio não puder encontrar em seu tópico um problema que outros julgariam digno de ser resolvido. Mas você nem sequer chegará a esse ponto, a não ser que se esforce para achar em seu tópico uma questão que pelo menos *você* considere que vale a pena propor.

Neste capítulo, focalizaremos os passos que conduzem à formulação de uma pergunta de pesquisa. Como transformar um interesse em um tópico de pesquisa? Como encontrar perguntas que possam orientar a pesquisa? Depois, como decidir se vale a pena dedicar-se a essas perguntas e respostas, não sob o ponto de vista do pesquisador apenas, mas também dos leitores? O processo é o seguinte:

1 – Encontrar um interesse numa ampla área temática.
2 – Restringir o interesse para um tópico plausível.
3 – Questionar esse tópico sob diversos pontos de vista.
4 – Definir um fundamento lógico para o projeto.

No próximo capítulo abordaremos uma questão mais perturbadora, a de converter perguntas em um *problema* de pesquisa.

3.2 De um interesse a um tópico

Pesquisadores experientes têm *interesses* mais do que suficientes a que se dedicar. Um interesse é simplesmente uma área geral de investigação que gostaríamos de explorar. As favoritas de nós três atualmente são: sociedade e linguagem, coerência e cognição textuais, ética e pesquisa. Mas, embora pesquisadores iniciantes também tenham interesses, às vezes acham difícil localizar entre eles um *tópico* adequado à pesquisa acadêmica. Um tópico é um interesse específico o bastante para servir de base a uma pesquisa que possa ser relatada de maneira plausível em um livro ou artigo que ajudem outros a evoluir em compreensão e maneira de pensar: os sinais lingüísticos de mudança social na Inglaterra elisabetana, o papel dos roteiros mentais na criação de coerência do leitor, até que ponto a pesquisa atual é motivada por pagamentos feitos por baixo dos panos.

Se você está livre para estudar qualquer tópico dentro do razoável, só existe um clichê que podemos lhe oferecer: comece pelo que o interesse mais profundamente. Nada contribuirá mais para a qualidade de seu trabalho do que saber que vale a pena desenvolvê-lo e comprometer-se com ele. Inicie relacionando quatro ou cinco áreas sobre as quais gostaria de aprender mais, então escolha uma que ofereça o melhor potencial para produzir um tópico que seja específico e que possa conduzir a boas fontes de dados. Se você está em um curso avançado, é provável que se limite a assuntos que interessem a pessoas de seu campo de estudo, mas sempre é possível encontrar outros, consultando algum livro didático recente, conversando com outro estudante ou com seu professor. Você até pode tentar identificar um interesse que forneça um tópico para um trabalho de outro curso, agora ou no futuro.

Se ainda está confuso, aqui vai uma maneira de garimpar temas: se este é seu primeiro projeto de pesquisa em um curso de redação, procure na sala de leitura de sua biblioteca uma fonte bibliográfica geral ou um índice bibliográfico (discutiremos esses recursos mais detalhadamente no Capítulo 5 e nas "Sugestões úteis" subseqüentes). Se você é um estudante avançado, tente encontrar um índice especializado em seu campo de estudo, como, por exemplo, um índice sobre psicologia, sobre filosofia, e assim por diante. Então, corra os olhos pelos títulos até encontrar um que atraia seu interesse. Esse título não só fornecerá um possível tópico, mas também uma lista de fontes.

Se está redigindo seu primeiro relatório de pesquisa em um determinado campo e ainda não definiu um tópico, você poderá ir à biblioteca para descobrir onde estão as melhores fon-

tes a respeito. Se escolher o tópico e, depois de uma busca considerável, descobrir que as fontes são escassas, terá de recomeçar. Ao identificar as áreas com recursos promissores, descobrirá os pontos fortes e fracos de sua biblioteca, o que significa que poderá planejar o projeto atual e os futuros mais cuidadosamente. (Se você está realmente confuso, procure mais orientações em "Sugestões úteis", no final deste capítulo.)

3.3 De um tópico amplo a um específico

A esta altura, você corre o risco de escolher um tópico tão geral quanto o subtítulo de um verbete de enciclopédia: "Vôo espacial, história do"; "Shakespeare, peças difíceis de"; "Espécies naturais, doutrina das". É provável que um tópico que possa ser definido em menos de quatro ou cinco palavras seja geral demais. Caso encontre-se diante desse tipo de tópico, torne-o mais específico:

O livre-arbítrio e a inevitabilidade histórica em *Guerra e Paz*, de Tolstoi.	→	O combate entre o livre-arbítrio e a inevitabilidade histórica na descrição de três batalhas em *Guerra e Paz*, de Tolstoi.
A história da aviação comercial.	→	A contribuição do Exército para o desenvolvimento dos DC-3 nos primeiros anos da aviação comercial.

Restringimos esses tópicos, modificando-os com o acréscimo de palavras e frases. Nos exemplos acima, acrescentamos quatro substantivos especiais: *combate*, *descrição*, *contribuição* e *desenvolvimento*. Esses substantivos são especiais porque cada um deles está relacionado com um verbo: *combater*, *descrever*, *contribuir* e *desenvolver*. A certa altura, você terá de passar de uma frase que designa um tópico – "livre-arbítrio e inevitabilidade histórica em Tolstoi", "história da aviação comercial" – para uma frase que estabeleça uma *afirmação*

potencial. Se você restringir seu tópico usando substantivos derivados de verbos, estará a um passo de uma afirmação que pode ser desafiadora o bastante para despertar o interesse de seus leitores. Compare estes exemplos:

Livre-arbítrio e inevitabilidade histórica em *Guerra e Paz*, de Tolstoi.	→	Há tanto livre-arbítrio quanto inevitabilidade histórica em *Guerra e Paz*, de Tolstoi.
O ***combate*** entre o livre-arbítrio e a inevitabilidade histórica na ***descrição*** de três batalhas em *Guerra e Paz*, de Tolstoi.	→	Tolstoi ***descreve*** três batalhas de um modo que faz o livre-arbítrio ***combater*** a inevitabilidade histórica.
A história da aviação comercial.	→	A aviação comercial tem uma história.
A ***contribuição*** do Exército no ***desenvolvimento*** dos DC-3 nos primeiros anos da aviação comercial.	→	O Exército ***contribuiu*** na maneira pela qual os DC-3 se ***desenvolveram*** nos primeiros anos da aviação comercial.

Essas podem ainda não ser afirmações particularmente interessantes. Mas, uma vez que vai elaborar seu projeto final a partir de uma série delas, você deve, desde o princípio, aproveitar todas as oportunidades para conseguir os tipos de afirmações de que eventualmente precisará.

A vantagem de um tópico específico é que você reconhece mais facilmente os problemas, lacunas e inconsistências que poderá questionar. Isso o ajudará a transformar seu *tópico* em uma *pergunta* de pesquisa. (Se seguir nossa sugestão, de começar com um índice ou resumo, seu tópico já será restringido pelo título.)

Cuidado: você pode limitar demais seu tópico quando não consegue encontrar fontes com facilidade.

A história da aviação comercial
↓
O apoio militar ao desenvolvimento dos DC-3 nos primeiros anos da aviação comercial americana
↓
A decisão de prolongar a extremidade das asas no protótipo do DC-3 como resultado do desejo militar de usar os DC-3 como transportadores de carga

3.4 De um tópico específico a perguntas

Tendo encontrado um tópico que pareça *tanto* interessante *quanto* promissor, talvez algo como "origens e desenvolvimento políticos das lendas sobre a batalha do Forte Álamo", o pesquisador iniciante tipicamente começa a procurar fontes e coletar informações – neste caso, versões da história dos séculos XIX e XX, em livros e filmes mexicanos e americanos. Pode, então, redigir um artigo resumindo as histórias, apontando diferenças e semelhanças, comparando-as com o que os historiadores modernos acham que realmente aconteceu, e concluir:

Portanto, há interessantes diferenças e semelhanças entre...

No primeiro ano de curso, um artigo desses pode ser suficiente para aprovar o aluno, demonstrando que ele consegue se concentrar num tópico, encontrar, reunir e apresentar dados de maneira coerente – uma conquista nada desprezível para um primeiro projeto de pesquisa. Mas, para alguém que deseje que sua pesquisa *tenha importância*, um resultado desses ainda não será o melhor.

Embora aprenda algo com o exercício de pesquisar e relatar as histórias do Forte Álamo, o autor apresenta apenas *informações*. Não elabora nenhuma *pergunta* que tanto ele quanto seus leitores possam achar que vale a pena fazer, e assim não pode apresentar nenhuma *resposta* significativa o bastante para mudar o que ele ou seus leitores pensam sobre aquelas histórias ou seu desenvolvimento.

Assim que encontrar um tópico para pesquisar, você deve procurar nele perguntas para responder. As perguntas são cruciais, porque o ponto de partida de uma boa pesquisa é sempre o que *você não sabe ou entende mas sente que deve conhecer ou entender*. Comece erguendo uma barragem de perguntas diante de seu tópico, formulando primeiro as habituais e óbvias de sua área:

As lendas sobre a batalha do Forte Álamo refletem com exatidão nossos melhores relatos históricos? Os relatos históricos são contraditórios?

Faça as perguntas-padrão *quem*, *que*, *quando* e *onde*. Anote suas perguntas, mas não pare para responder a elas.

Você pode organizar suas perguntas de acordo com as quatro perspectivas seguintes:

1 – Quais são as partes de seu tópico e a que conjunto maior ele pertence?
2 – Qual é a história desse tópico e em que história maior ele se inclui?
3 – Que tipos de categorias você encontra no tópico, e a que categorias maiores ele pertence?
4 – Até que ponto o tópico é bom? Com que finalidade você pode usá-lo?

(Não se preocupe em fazer as perguntas certas nas categorias certas; as categorias apenas servem para estimular as perguntas.)

3.4.1 Identifique as partes e o todo

- Questione seu tópico de modo a analisá-lo em suas partes componentes e avaliar as relações funcionais entre elas:

Quais são as partes das histórias sobre a batalha do Forte Álamo? Como elas se relacionam entre si? Quem participou das histórias? Como os participantes se relacionam com o lugar, o lugar com a batalha, a batalha com os participantes, os participantes entre si?

- Questione seu tópico de modo que o identifique como um componente funcional num sistema maior:

Como os políticos usaram o episódio? Que papel desempenha o episódio na história mexicana? Que papel ele desempenha na história americana? Quem contou as histórias? Quem as ouviu? De que maneira as histórias foram afetadas pela nacionalidade de quem as narrou?

3.4.2 Rastreie a história e as mudanças

- Questione seu tópico, tratando-o como uma entidade dinâmica que muda ao longo do tempo, como algo que tenha história própria:

Como a batalha se desenvolveu? Como as histórias se desenvolveram? Como histórias diferentes se desenvolveram de maneira diferente? Como os ouvintes mudaram? Como os contadores das histórias mudaram? Como mudaram os motivos para contar as histórias? Quem contou as histórias primeiro? Quem as contou depois? Quem as leu e ouviu primeiro? Quem as leu e ouviu depois?

- Questione seu tópico de modo que o identifique como um episódio em uma história maior:

O que causou a batalha, as histórias? O que a batalha e as histórias causaram então? Como as histórias encaixam-se numa seqüência histórica? O que mais estava acontecendo quando as histórias surgiram? Quando elas mudaram? Que forças fizeram as histórias mudar?

3.4.3 Identifique categorias e características

- Questione seu tópico de maneira que defina a extensão de sua variação, o modo como as situações são parecidas e diferentes entre si:

Qual é a história mais típica? Como as outras histórias diferem dela? Qual é a mais diferente? De que modo as histórias orais e escritas diferem das versões de cinema? Em que as histórias mexicanas são diferentes das americanas?

- Questione seu tópico de modo que o localize em uma categoria maior de tópicos semelhantes:

Que outras histórias da história americana assemelham-se à da batalha do Forte Álamo? Que outras histórias são muito diferentes? Que outras sociedades têm os mesmos tipos de histórias?

3.4.4 Determine o valor

- Questione seu tópico quanto a sua utilidade:

As histórias são boas? Que uso já se fez delas? Ajudaram as pessoas? Prejudicaram-nas?

- Questione seu tópico quanto à importância relativa de suas partes e características:

Algumas histórias são melhores que outras? Qual versão é a melhor? Qual é a pior? Quais partes são as mais precisas? Quais são menos?

3.4.5 Revise e reorganize suas respostas

Ao terminar as perguntas, agrupe-as de maneiras diferentes. No exemplo do Forte Álamo, algumas perguntas relacionam-se com o desenvolvimento das histórias; outras referem-se a sua qualidade como fato ou ficção; outras destacam diferenças entre as versões (dos séculos XIX e XX, mexicanas e americanas, escritas e filmadas); outras perguntas abordam assuntos políticos, e assim por diante. Essas listas podem fornecer uma por-

ção de tópicos de pesquisa. Se forem independentes o bastante, poderão abrir universos de pesquisa, num efeito estimulante.

O próximo passo requer um julgamento mais cuidadoso. Em primeiro lugar, identifique as perguntas que precisam de uma resposta com mais de uma ou duas palavras. Perguntas que começam com *quem*, *que*, *quando* ou *onde* são importantes, mas tratam apenas de fatos reais. Dê mais importância a perguntas que comecem com *como* e *por que*. Então, note quais são as que o detêm por um momento, que o provocam, despertando um interesse especial. A essa altura, é claro, você não pode ter certeza de nada. Suas respostas talvez revelem-se menos surpreendentes do que você esperava, mas sua tarefa agora é apenas formular algumas perguntas cujas respostas *possam* ser tanto plausíveis quanto interessantes.

Depois de ter feito tudo isso, você terá dado seu primeiro grande passo num projeto que será mais do que apenas uma coleta de dados. Terá identificado algo que não sabe, mas que quer saber, e é o que você quer saber que o levará aos primeiros estágios de sua pesquisa. Você está pronto para reunir dados, um processo que explicaremos no Capítulo 5. No entanto, embora você já possa começar a reuni-los, o processo de definir seu projeto ainda não está completo.

3.5 De uma pergunta à avaliação de sua importância

Mesmo que você seja um pesquisador experiente, talvez não esteja apto a dar o próximo passo até o projeto estar bem adiantado, ou mesmo perto do fim. E, se você for um pesquisador iniciante, poderá achar esse passo especialmente frustrante. Assim que encontrar uma pergunta, você precisa formular outra e tentar responder: *E daí?*

> *E daí se eu não sei ou não entendo como os gansos sabem para onde migrar no inverno, por que o* Titanic *foi tão mal projetado, como os violinistas do século XV afinavam seus instrumentos, por que os texanos contam uma história sobre o Forte Álamo e os mexicanos outra? E daí?*

Essa pergunta embaraça a todos os pesquisadores, principiantes e experientes, porque, para responder a ela, é preciso saber até que ponto a pesquisa é importante, não apenas para o pesquisador, mas para outras pessoas. Em vez de fazer essa pergunta diretamente, no entanto, você se aproximará mais da resposta se procurá-la em etapas.

3.5.1 Passo 1: especifique seu tópico

Nos estágios iniciais de um projeto de pesquisa, quando você tem apenas um tópico e talvez os primeiros lampejos de algumas perguntas boas, tente descrever seu trabalho em uma frase como esta:

> Estou aprendendo sobre/trabalhando em/estudando _____.

Preencha o espaço em branco com algumas frases nominais. Inclua um ou dois daqueles substantivos que podem ser convertidos em um verbo ou adjetivo:

> Estou estudando *processos de reparos* em *sistemas de refrigeração*.
>
> Estou trabalhando na *motivação* dos primeiros discursos do presidente Roosevelt.

3.5.2 Passo 2: sugira uma pergunta

O mais cedo que puder, tente descrever seu trabalho com maior exatidão, acrescentando à frase uma pergunta indireta que especifique algo a respeito de seu tópico, que você não sabe ou que não entende perfeitamente, mas que quer saber ou entender:

> Estou estudando X *porque quero descobrir* quem/o que/quando/onde/se/por que/como _____.

Agora você deve preencher o novo espaço em branco com um sujeito e um verbo:

> Estou estudando processos de reparos em sistemas de refrigeração, *porque estou tentando descobrir como* os especialistas nesses reparos analisam suas falhas.
>
> Estou trabalhando na motivação dos primeiros discursos de Roosevelt, *porque quero descobrir se* os presidentes, desde os anos 30, usaram esses discursos para anunciar novas políticas.

Quando puder acrescentar uma oração do tipo *porque-quero-descobrir-como/por que*, você terá definido seu tópico e sua razão para investigá-lo. Se estiver trabalhando em um de seus primeiros artigos e chegou até aqui, parabéns, pois definiu seu projeto de um modo que vai além de uma coleção aleatória de informações.

3.5.3 Passo 3: motive a pergunta

Há, no entanto, mais uma etapa a ser cumprida. É uma etapa difícil, mas, se puder superá-la, você transformará seu projeto em algo que não apenas interessará a você, como poderá conquistar o interesse de outros, um projeto que explica com lógica por que sua pergunta é importante. Para tanto, você deve acrescentar um elemento que explique por que está fazendo a pergunta e o que pretende obter com a resposta.

Na Etapa 3, você acrescenta uma segunda pergunta indireta, iniciada por: *a fim de entender como*, *por que*, ou *se*:

> 1 – Estou estudando os processos de reparos em sistemas de refrigeração,
> 2 – porque quero descobrir como os especialistas nesses reparos analisam suas falhas,
> 3 – *a fim de entender como* projetar um sistema computadorizado que possa diagnosticar e prevenir essas falhas.

> 1 – Estou trabalhando na motivação dos primeiros discursos de Roosevelt,
> 2 – porque quero descobrir se os presidentes a partir dos anos 30 usaram esses discursos para anunciar novas políticas,
> 3 – *a fim de entender como* a fomentação do apoio popular à política nacional mudou na era da televisão.

Reunidas, as três etapas ficam assim:

> 1 – *Especifique seu tópico:*
>
> Estou estudando _____,
>
> 2 – *Formule sua pergunta:*
>
> porque quero descobrir quem/como/por que _____,
>
> 3 – *Estabeleça o fundamento lógico para a pergunta e o projeto:*
> para entender como/por que/o que _____.

Raramente um pesquisador consegue seguir esse modelo antes de começar a reunir informações. Na verdade, a maioria não consegue completá-lo até que tenha quase acabado o trabalho. Muitos, infelizmente, publicam seus resultados sem ter nem sequer pensado nessas etapas.

Embora no começo de seu projeto você não seja capaz de passar por todas essas etapas, é uma boa idéia testar seu progresso de vez em quando, vendo o quanto você pode avançar nesse sentido. Melhor ainda, peça a alguém – colega, parente ou amigo – para *forçá-lo* a seguir essa seqüência. A evolução de sua descrição o ajudará a manter-se informado sobre sua posição atual e a concentrar-se no rumo que precisa tomar.

Pode ser que na primeira tentativa de pesquisa não seja possível encontrar uma pergunta cuja resposta tenha muita importância para alguém, a não ser você mesmo. Mas só pelo fato de fazê-la você já irá agradar seu professor. À medida que avançar com seu projeto, entretanto, faça o possível para seguir o

modelo; tente encontrar uma razão para fazer sua pergunta, uma maneira de tornar sua resposta *importante* para você, talvez até mesmo para os outros.

Lembre-se de que seu objetivo final é explicar:

- o que está escrevendo – seu tópico.
- o que você não sabe sobre ele – sua pergunta.
- por que você quer saber sobre ele – seu fundamento lógico.

Quando puder alcançar esses três objetivos, você terá definido um motivo para seu projeto que vai além de simplesmente atender a uma exigência. Você saberá que tem um projeto de pesquisa *avançado* quando o que vem depois do *a fim de entender* é importante não só para você, mas também para seus leitores.

É quando começamos a pensar em nossos leitores que temos de mudar os termos de nosso projeto: de propor uma pergunta e responder a ela, mudamos para propor e resolver um problema, o assunto de nosso próximo capítulo.

Sugestões úteis:

Descobrindo tópicos

Se você for um pesquisador avançado, é bem provável que não precise procurar tópicos para pesquisar. Pode concentrar-se nas pesquisas existentes em sua área, as quais poderá encontrar sem dificuldade, correndo os olhos por artigos recentes e ensaios e, caso estejam disponíveis, dissertações recentes, em especial as sugestões de pesquisas futuras incluídas em suas conclusões. Se você for menos avançado, seu professor ainda esperará que focalize tópicos de sua área, embora não num estágio muito adiantado. A maior parte dos professores designará tópicos para serem escolhidos ou, pelo menos, indicará o tipo de tópicos a serem considerados.

Às vezes, no entanto, você precisará encontrar tópicos por conta própria e, se estiver numa classe de redação de primeiro ano, terá de procurar bons tópicos sem nem mesmo contar com um campo específico em que concentrar seus esforços. Se você precisa encontrar seu próprio tópico e lhe "deu um branco", experimente examinar as seguintes fontes:

Tópicos focalizados num determinado campo de estudo

1 – Consulte um livro didático de um curso um nível acima do seu, ou de um curso que você sabe que terá de fazer no futuro. Não negligencie as questões de estudo.

2 – Assista a uma conferência pública sobre sua área e preste atenção para encontrar algo de que discorda, que não entende ou sobre o que deseja aprender mais.

3 – Leia os títulos de tópicos em bibliografias especializadas e resumos.

4 – Folheie uma *Enciclopédia de...* específica do campo que esteja estudando.

5 – Pergunte ao seu orientador quais são as questões mais polêmicas em sua área.

6 – Se você tem acesso à Internet, procure uma "lista" especializada que o interesse e "observe" (leia as mensagens enviadas por outros) até encontrar temas discutidos.

Tópicos gerais

1 – Pense em um assunto que o interesse de maneira especial – iatismo, ginástica, xadrez, trabalho voluntário, dança moderna – e investigue suas origens ou como é sua prática em outras culturas.

2 – Investigue um aspecto específico de um país que gostaria de visitar.

3 – Ande por um museu de qualquer espécie – arte, história natural, automóveis – até pegar-se observando alguma coisa com grande interesse. O que mais você gostaria de saber sobre essa coisa?

4 – Vagueie por um grande *shopping center* ou loja de departamentos, perguntando-se: "Como é que eles fazem isso?" ou "Gostaria de saber quem criou esse produto".

5 – Folheie seu jornal de domingo, especialmente as seções de artigos e reportagens, até se ver parando para ler algo. Se for o caso, dê uma olhada nos artigos de fundo e na seção de livros.

6 – Vá a uma banca de revistas e olhe algumas, folheando. Compre uma revista que lhe pareça técnica e interessante. Procure especialmente revistas de negócios ou as que atendam a interesses altamente especializados.

7 – Folheie as revistas populares, comuns em salas de espera, como a *Seleções do Reader's Digest*, e procure um artigo com alguma afirmação importante sobre saúde, sociedade ou relações humanas e que se baseie em alguma alegada "evidência". Descubra se é verdade.

8 – Preste atenção a programas de entrevistas na televisão ou no rádio, até ouvir um argumento de que discorde. Então, pergunte-se se conseguiria encontrar informações suficientes para refutá-lo.

9 – Lembre-se da última vez em que discutiu acaloradamente sobre algum assunto importante e saiu frustrado porque não tinha os fatos de que precisava.

10 – Pense em algo em que você acredita, mas a maioria das pessoas, não. Então, pergunte-se se é o tipo de assunto sobre o qual poderia encontrar suficientes provas para convencer alguém.

11 – Pense em algumas crenças comuns, que todo o mundo tem como certas, mas que poderiam não ser, tal como a afirmação de que os esquimós têm um grande número de palavras para referir-se à neve, ou que um dos sexos é naturalmente melhor em algo do que o outro.

12 – Corra os olhos pelos títulos de bibliografias gerais.

13 – Pense em uma controvérsia popular que uma pesquisa poderia ajudar a esclarecer.

14 – Reúna-se com cinco ou seis amigos e entreguem-se todos a uma reflexão sobre o que mais gostariam de saber.

Capítulo 4

De perguntas a problemas

Este capítulo abrange assuntos que os pesquisadores iniciantes podem achar difíceis e até mesmo desconcertantes. Portanto, aqueles que estiverem trabalhando em seu primeiro projeto podem pular para o Capítulo 5, se quiserem. (É claro que esperamos que você aceite o desafio e continue lendo.) Para os estudantes avançados, entretanto, o que se segue é essencial.

NO CAPÍTULO ANTERIOR, explicamos como encontrar um tópico entre seus interesses, como encontrar nesse tópico perguntas para pesquisar e depois como estabelecer a importância de sua resposta, descrevendo seu fundamento lógico:

1 – *Tópico:* Estou estudando _____.
2 – *Pergunta:* porque quero descobrir quem/como/por que _____.
3 – *Fundamento lógico:* a fim de entender como/por que /o que _____.

Esses passos definem não só o desenvolvimento de seu projeto, mas também seu próprio crescimento como pesquisador. Ao avançar do passo 1 para o 2, você vai além dos pesquisadores que apenas reúnem informações, porque não está conduzindo seu projeto por uma curiosidade fortuita (de maneira nenhuma um impulso infrutífero), mas por sua necessidade de entender algo melhor. Ao avançar para o passo 3, você ultrapassa os pesquisadores iniciantes, porque está focalizando seu projeto na *importância*, na *utilidade* de aprender o que não sabe. Quando esses passos tornam-se um hábito de reflexão, você se converte em um verdadeiro pesquisador.

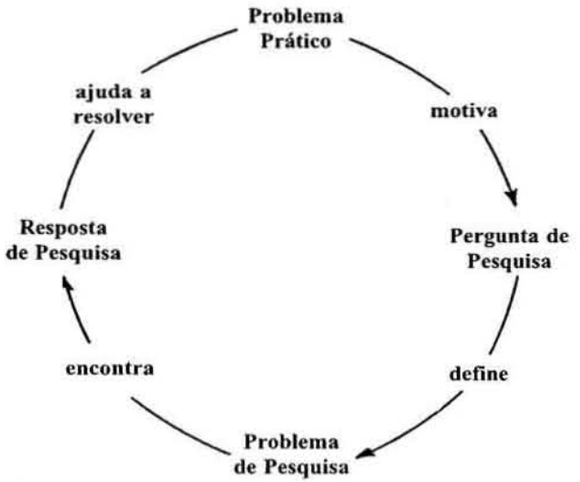
4.1 Problemas, problemas, problemas

Há, entretanto, um último passo, que é difícil até mesmo para pesquisadores experientes. Você precisa convencer seus leitores de que a resposta a sua pergunta é importante não só para você, mas para *eles* também. Precisa transformar seu motivo para descobrir em motivo para *demonstrar* e, mais importante ainda, transformar o motivo para entender em motivo para *explicar* e *convencer*.

Este último passo faz tropeçar até mesmo os pesquisadores mais experientes, porque eles costumam pensar que cumpriram sua obrigação simplesmente propondo uma pergunta de seu interesse e respondendo a ela. Estão apenas parcialmente certos: sua resposta também deve ser a solução para um *problema de pesquisa* que tenha importância para outras pessoas, seja porque elas já o considerem importante, ou, o que é mais provável, porque podem ser convencidas a considerá-lo assim. O que o qualifica como um pesquisador do mais alto nível é a capacidade de converter uma pergunta em um problema cuja solução seja importante para sua comunidade de pesquisa. O truque é informar essa importância. Para entender como fazer isso, você precisa entender mais exatamente o que queremos dizer com um "problema" de pesquisa.

4.1.1 Problemas práticos e problemas de pesquisa

A maioria das pesquisas comuns começa não pela descoberta de um tópico, mas tipicamente pelo confronto com um problema com que alguém deparou, um problema que, deixado sem solução, causará transtorno. Ao se defrontar com um problema prático, cuja solução não fica imediatamente óbvia, você normalmente faz uma pergunta cuja resposta supostamente irá ajudá-lo a resolver o problema. Mas, para achar essa resposta, precisa propor e resolver um problema de outro tipo, um problema de pesquisa definido pelo que você não sabe ou não entende, mas sente que deve saber ou entender. O processo é mais ou menos o seguinte:



PROBLEMA PRÁTICO: O freio do meu carro começou a guinchar.
PERGUNTA DE PESQUISA: Como posso consertá-lo imediatamente?
PROBLEMA DE PESQUISA: Preciso encontrar, nas *Páginas amarelas*, uma oficina perto daqui.
RESPOSTA DE PESQUISA: The Car Shoppe, 1401 East 55th St.
APLICAÇÃO SOBRE O PROBLEMA PRÁTICO: Telefonar para saber quando podem consertar.

Trata-se de um padrão comum em todos os setores de nossa vida:

- Quero impressionar uma empregadora em potencial. *Como encontro um bom restaurante?* Procuro num guia da cidade. *Woodlawn Tap.* Levo a pessoa lá e espero que ela pense que tenho estilo.
- O Clube Nacional de Tiro me pressiona para que eu me oponha ao controle de posse de armas. *Sairei perdendo se não concordar?* Faço uma consulta às minhas bases. *Meus correligionários apóiam o controle de posse de armas.* Agora decido se rejeito, ou não, o pedido do CNT.
- Os custos subiram na fábrica de Omaha. *O que mudou?* Comparo o número de funcionários, antes e depois. *Está haven-*

do maior rotatividade. Se melhorarmos o treinamento e os incentivos, nossos trabalhadores ficarão conosco. Certo, vamos ver se conseguimos fazê-lo.

Para a maioria desses problemas, não apresentamos as soluções por escrito, mas normalmente temos de fazê-lo quando queremos convencer os outros de que resolvemos um problema importante para *eles*:

> Para o presidente da empresa: Os custos estão altos na fábrica de Omaha porque os funcionários não vêem futuro no emprego e depois de alguns meses pedem demissão. É preciso treinar novos contratados, o que sai caro. Para reter os trabalhadores, devemos aprimorar suas habilidades, assim eles vão querer ficar.

Antes de resolver o problema *prático* do aumento de custos, no entanto, alguém teve de resolver um problema *de pesquisa* definido pelo fato de não se saber por que os custos estavam subindo.

4.1.2 Distinguindo problemas práticos de problemas de pesquisa

Essa distinção entre problemas práticos, pragmáticos e de pesquisa pode parecer muito sutil, mas é decisiva:

- Um problema *prático* origina-se na realidade e requer um custo em dinheiro, tempo, felicidade, etc. Você resolve um problema prático mudando algo na realidade, fazendo alguma coisa.

Mas, antes de resolver um problema *prático*, você pode precisar propor e resolver um problema *de pesquisa*.

- Um problema *de pesquisa* origina-se na mente, a partir de um conhecimento incompleto ou uma compreensão falha. Você pode propor um problema de pesquisa porque precisa resolver um problema prático, mas não resolve um problema prático apenas resolvendo um problema de pesquisa. Pode-se *aplicar* a solução de um problema de pesquisa à solução de um problema prático, mas não é mudando alguma coisa na realidade que se resolve o problema de pesquisa, e sim aprendendo mais sobre um assunto ou entendendo-o melhor.

A maioria dos pesquisadores médicos, por exemplo, acredita que, antes de poder resolver o problema prático da epidemia de AIDS, precisa resolver no laboratório um problema de pesquisa proposto pelo complicado mecanismo do vírus. Mas, mesmo se os pesquisadores médicos solucionarem esse problema de pesquisa, descobrindo o mecanismo, os governos ainda terão de achar um modo de aplicar a solução ao problema prático da AIDS na sociedade.

"Problema", portanto, tem um significado especial no mundo da pesquisa, que às vezes confunde os pesquisadores iniciantes, que normalmente pensam em problemas como coisas "ruins". Todo pesquisador precisa de um "bom" problema de pesquisa em que trabalhar. Na verdade, se você não tem um bom problema de pesquisa, tem um problema prático realmente ruim.

4.1.3 Distinguindo problemas de tópicos

Há um segundo motivo pelo qual esse conceito de "problema" representa uma dificuldade para pesquisadores iniciantes e até mesmo intermediários. Os pesquisadores experientes costumam comentar seu problema de pesquisa de um modo resumido que parece defini-lo apenas como um tópico: *Estou trabalhando com sarampo em adultos*, ou em *antigos vasos astecas*, ou *nos chamados de acasalamento dos alces do Wyoming*.

Como resultado, muitos pesquisadores iniciantes confundem ter um *tópico* para investigar com ter um *problema de pesquisa* para resolver. Sem o enfoque proporcionado pela busca de solução para um problema de pesquisa bem definido, eles simplesmente continuam reunindo um número cada vez maior de dados, sem saber quando parar. Então, esforçam-se para encontrar uma regra de procedimento que os ajude a decidir o que incluir e o que não incluir no relatório, e por fim simplesmente colocam tudo o que encontraram. Depois sentem-

se frustrados, quando um leitor comenta: *Não vejo qual é a questão, isto não passa de um amontoado de dados.*

Você se arrisca a desperdiçar o tempo de seus leitores, se não conseguir distinguir entre um *tópico* para investigar e um *problema* de pesquisa para resolver. No restante deste capítulo, explicaremos o que é um problema, tanto do ponto de vista acadêmico como não acadêmico. Voltaremos aos problemas no Capítulo 15, em que explicaremos como apresentar seu problema de pesquisa na introdução de seu trabalho.

4.2 A estrutura comum dos problemas

Distinguimos problemas pragmáticos e problemas de pesquisa, mas eles têm a mesma estrutura básica. Ambos consistem de dois elementos:

1) uma determinada situação ou condição e
2) conseqüências indesejáveis, *custos* que você não quer pagar.

4.2.1 Problemas práticos

Um pneu furado normalmente é um problema prático, porque 1) trata-se de uma condição real que 2) pode representar um custo palpável – por exemplo, a perda de um compromisso para jantar. Mas suponha que seu companheiro de jantar intimou-o a aceitar o compromisso e que você preferiria estar em qualquer outro lugar, menos lá. Nesse caso, o pneu furado não representa um custo, porque agora você considera a perda do jantar um benefício. Na verdade, o pneu furado já não é parte de um problema, mas de uma solução.

Assim, quando você pensar que encontrou um problema, certifique-se de que pode identificar e descrever a situação como contendo estas duas partes:

- uma *condição* que precisa ser solucionada
  CONDIÇÃO: Perdi o ônibus.
  O buraco na camada de ozônio está aumentando.
- *custos* dessa condição com os quais você não quer arcar
  CUSTO: Posso perder o emprego por chegar atrasado.
  Muitas pessoas morrerão de câncer de pele.

Você sempre pode expressar de forma positiva os custos negativos, como um benefício que soluciona a condição:

BENEFÍCIO: Se conseguir pegar o ônibus, salvarei meu emprego.
Se fecharmos o buraco na camada de ozônio, salvaremos muitas vidas.

Quanto maiores as conseqüências da condição – os custos de não resolvê-la, ou os benefícios de solucioná-la –, mais *importante* o problema.

Para um problema prático, palpável, a condição pode ser literalmente qualquer coisa, até mesmo um aparente golpe de sorte, se isso tiver um custo: *Você ganha o prêmio da loteria.* Isso poderia não parecer um problema, mas e se você devesse cinco milhões a um agiota, e seu nome saísse no jornal? Ganhar na loteria poderia custar mais do que você receberia: alguém o descobre, pega seu dinheiro e ainda quebra sua perna.

4.2.2 Problemas de pesquisa

Um problema prático e um problema de pesquisa têm a mesma estrutura, mas diferem em dois pontos importantes.

Condições. Enquanto a condição de um problema prático pode ser qualquer situação, a condição de um problema de pesquisa é *sempre* definida por uma série bastante reduzida de conceitos. É sempre uma versão do seu *não saber* ou *não com-*

preender algo que o pesquisador acha que ele e seus leitores deveriam saber ou entender melhor.

É por isso que no Capítulo 3 enfatizamos o valor das perguntas. Boas perguntas são o primeiro passo para definir seu problema de pesquisa, porque implicam o que você e seus leitores não sabem ou não entendem mas deveriam: *Que papel a genética desempenha no câncer? Que influência os* icebergs *têm sobre o clima? De que modo as epopéias latinas influenciaram a poesia inglesa arcaica? Até que ponto a pena de morte reduz os assassinatos?*

Custos. A segunda diferença é mais difícil de detectar. É que as conseqüências de um problema de pesquisa podem, de imediato, não ter nada a ver com a realidade. O custo ou benefício *imediatos* de um problema de pesquisa são sempre uma ignorância ou incompreensão *adicionais* que são *mais* significativas, *mais* conseqüentes que a ignorância ou a incompreensão que definiram a condição.

Essa idéia de custo é fácil de entender em um problema prático, porque seus custos são normalmente palpáveis – dor e sofrimento, perda de dinheiro, oportunidades, felicidade, reputação, e assim por diante. Os custos de um problema de pesquisa, no entanto, são que ficamos sem saber ou entender alguma coisa. É por isso que o problema representado pela visita do agiota parece mais fácil de entender do que o problema de não conhecer a influência do latim na poesia inglesa arcaica. Os custos do primeiro são mais palpáveis que os do segundo. Mas não entender a influência do latim na poesia inglesa arcaica também tem custos. Se não entendermos essa influência, não entenderemos *algo ainda mais significativo* – o que um poema importante, ainda que enigmático, poderia significar, o que os poetas ingleses arcaicos sabiam e não sabiam sobre outras literaturas, por que a poesia inglesa arcaica é do modo que é.

Um pesquisador avançado precisa mostrar que, por não saber ou entender uma coisa, não pode saber ou entender algo ainda *mais importante*. Precisa responder à pergunta: *E daí?*

> *E daí se eu nunca entender o papel da genética no câncer, por que os gatos esfregam o focinho na gente, como eram construídas as pontes na Grécia Antiga? Se eu nunca descobrir, o que isso custará ao meu conhecimento ou compreensão mais amplos?*

Em resumo, você não terá nenhum problema de pesquisa até conhecer o custo de sua falta de conhecimento ou compreensão, um custo que você define em termos de uma ignorância ou uma incompreensão ainda maiores.

4.2.3 Quando um problema de pesquisa é motivado por um problema prático

É mais fácil identificar os custos e benefícios de um problema de pesquisa quando ele é motivado por um problema prático:

> *E daí se não soubermos por que os custos estão subindo na fábrica de Omaha? Vamos falir.*
>
> *E daí se não entendermos o papel da genética no câncer? Até que entendamos, não saberemos se podemos identificar os genes que nos predispõem ao câncer, quando a doença pode ser prognosticada, ou até mesmo curada.*

O custo de não saber o papel da genética no câncer é que não entendemos sua causa. Ou, convertendo isso em forma de benefício, talvez só poderemos curar o câncer quando entendermos o papel desempenhado pela genética. Agora reconhecemos imediatamente os custos adicionais de nossa ignorância e os benefícios de vencê-la, porque uma solução para o problema de pesquisa aponta para uma solução para o problema prático.

Mas como as histórias sobre o Forte Álamo ou a estética da tapeçaria tibetana podem fazer parte de um importante problema de pesquisa? Vemos uma condição bastante clara: conhecimento incompleto. Com que custos teremos de arcar se continuarmos com um conhecimento incompleto?

> *E daí se não sabemos sobre a evolução do sistema de encanamento medieval, ou o ciclo de vida de uma orquidea rara*

do interior da Nova Guiné? Qual será o custo, se nunca descobrirmos? Ou o benefício, se o fizermos? Bem, deixe-me pensar...

É nesse momento que os pesquisadores invocam a idéia da "pesquisa pura" em vez da "pesquisa aplicada".

Problemas práticos *versus* problemas de pesquisa: Um típico engano de principiante

Um problema prático, com suas condições e custos palpáveis, é mais fácil de entender, para os pesquisadores iniciantes, além de mais interessante de estudar, de modo que esses pesquisadores geralmente são tentados a escolher como tópico um problema palpável da realidade – aborto, chuva ácida, os sem-teto. Isso é válido como ponto de partida. Mas o pesquisador arrisca-se a cometer um engano quando transforma um problema real no problema que tentará resolver em sua pesquisa. Nenhum artigo de pesquisa poderá resolver o problema da chuva ácida, mas uma boa pesquisa pode nos proporcionar o conhecimento necessário que nos ajudará a resolvê-lo. Problemas de pesquisa envolvem apenas *o que não sabemos ou não entendemos plenamente*. Portanto, redija seu artigo, não para resolver o problema da chuva ácida, mas para resolver o problema de que *há algo sobre a chuva ácida que não sabemos ou não compreendemos*, alguma coisa que precisamos conhecer, antes de podermos lidar com ela.

4.2.4 Distinguindo a pesquisa "pura" da "aplicada"

Em muitos textos acadêmicos, não tentamos explicar o custo de nossa ignorância, mostrando como nossa pesquisa melhorará o mundo. Em vez disso, mostramos como, por não saber ou entender uma coisa, nós e nossos leitores não podemos entender *um assunto maior e mais importante que desejamos entender e compreender melhor*. Quando a solução de um problema de pesquisa não tem nenhuma aplicação aparente em um problema prático, mas apenas satisfaz o interesse erudito de uma comunidade de pesquisadores, chamamos essa pesquisa de "pura" em vez de "aplicada".

Por exemplo, nenhum destes três autores sabe quantas estrelas há no céu (ou quanta "matéria escura") e, francamente, não nos sentimos mal por não saber. Não faria mal saber, mas não podemos imaginar o custo de nunca descobrirmos, ou mesmo o benefício, se descobríssemos. Assim, para nós, não saber não é nenhum problema.

Mas, para os astrônomos, a ignorância *deles* a respeito disso é parte de um problema de pesquisa "pura", de grande significado *para eles*. Até conhecerem aquela quantidade, não poderão calcular outra, muito mais importante – a massa total do universo. Se pudessem calcular essa massa, poderiam descobrir algo *mais importante ainda*: se o universo continuará a expandir-se até se dissolver, transformando-se em nada, ou se encolherá, explodindo na criação de um novo universo, ou permanecerá estável eternamente. Conhecer o número de estrelas no céu pode não ajudar a resolver nenhum problema palpável na realidade, mas, para esses astrônomos (e talvez alguns teólogos), esse número representa uma lacuna em seu conhecimento, cujo custo é alto: impede que eles compreendam algo mais importante – o futuro do universo. (É claro que, se você tem interesse em saber se o universo tem futuro, então talvez entenda como não saber quantas estrelas há no céu pode ser parte de um problema para você também.)

Podemos perceber se um problema é de pesquisa pura ou aplicada observando a última das três etapas para a definição de seu projeto:

Problema de pesquisa pura:

1 – *Tópico:* Estou estudando a densidade da luz e outras radiações eletromagnéticas em um pequeno setor do universo,
2 – *Indagação:* porque quero descobrir quantas estrelas há no céu,
3 – *Exposição de motivos:* a fim de entender se o universo se expandirá para sempre ou se contrairá, causando um novo Big Bang.

Este é um problema *de pesquisa*, porque a pergunta (passo 2) implica que não sabemos algo. Este é um problema de pesquisa *pura*, porque seu fundamento lógico (passo 3) implica não algo que faremos, mas algo que não sabemos mas devemos saber.

Em um problema de pesquisa *aplicada*, a pergunta ainda implica algo que queremos saber, mas o fundamento lógico no passo 3 implica algo que queremos ou precisamos *fazer*:

Problema de pesquisa aplicada:

1 – *Tópico:* Estou estudando a diferença entre as leituras do telescópio Hubble, em órbita acima da atmosfera, e leituras das mesmas estrelas pelos melhores telescópios da superfície terrestre,
2 – *Indagação:* porque quero descobrir quanto a atmosfera distorce as medidas da luz e de outras radiações eletromagnéticas,
3 – *Exposição de motivos:* a fim de *medir com maior precisão a densidade da luz e de outras radiações eletromagnéticas num pequeno setor do universo.*

4.2.5 Seu problema é puro ou aplicado?

Você distingue um problema puro de pesquisa de um aplicado pelas conseqüências que define na declaração de seu fundamento lógico (passo 3). Na pesquisa pura, as conseqüências são conceituais, e o fundamento lógico define o que você quer *saber*; na pesquisa aplicada, as conseqüências são palpáveis, e o fundamento lógico define o que você quer *fazer*.

Talvez um dos maiores motivos pelo qual os principiantes têm dificuldade em pegar o jeito da pesquisa pura é que seus custos são inteiramente conceituais, e assim parece-lhes menos provável curar o câncer do que contar estrelas. Achando que suas descobertas não são assim tão boas, tentam aplicar a solução de um problema de pesquisa na solução de um problema prático:

Se conseguirmos entender como os políticos usaram as histórias sobre o Forte Álamo para moldar a opinião pública no século XIX, poderemos, nos dias de hoje, nos proteger de políticos inescrupulosos e ser eleitores melhores.

1 – *Tópico:* estou estudando as diferenças entre as várias versões da história do Forte Álamo no século
2 – *Indagação:* porque quero descobrir como os políticos usam as histórias de grandes eventos para moldar a opinião pública,
3 – *Exposição de motivos:* a fim de ajudar as pessoas a se protegerem dos políticos inescrupulosos e tornarem-se eleitores melhores.

Em algumas áreas, essa é uma estratégia respeitável, alguns diriam até preferível. Mas, em nosso exemplo, é improvável que o autor convença muitos leitores de que sua pesquisa sobre as histórias do Forte Álamo poderia contribuir de fato para melhorar a democracia.

Para formular um eficaz problema de pesquisa aplicado, você precisa mostrar que os motivos expostos no passo 3 estão plausivelmente ligados à indagação especificada no passo 2. Testa-se isso recuando no trabalho a partir da exposição de motivos. Faça a seguinte pergunta:

a) *Se meus leitores quiserem atingir o objetivo de* [enuncie seu objetivo do Passo 3],
b) *achariam que a maneira de fazer isso seria descobrir* [formule aqui sua pergunta do Passo 2]?

Quanto maior for a possibilidade de seus leitores responderem "sim", mais eficazmente você terá formulado o problema aplicado.

Experimente esse teste no problema aplicado de astronomia:

a) *Se meus leitores quisessem* medir com maior precisão a densidade de radiação eletromagnética em um setor do universo,
b) *pensariam que a maneira de fazê-lo seria descobrir* até que ponto a atmosfera distorce suas medidas?

Considerando que os astrônomos têm décadas de dados valiosos coletados por telescópios altamente poderosos localizados em terra, a resposta talvez fosse *Sim*, pois, se pudessem descobrir quanto a atmosfera distorce as leituras, poderiam ajustar todos os seus dados de acordo com isso.

Agora experimente o teste no problema do Forte Álamo:

a) *Se meus leitores quisessem atingir o objetivo* de ajudar as pessoas a se protegerem de políticos inescrupulosos e serem eleitores melhores,
b) *pensariam que uma boa maneira de fazê-lo seria descobrir* como os políticos do século XIX usavam as histórias de grandes eventos para moldar a opinião pública?

Nesse caso, os leitores teriam mais dificuldade em ver uma ligação entre o objetivo e a pesquisa. Um pesquisador que quisesse ajudar os eleitores a se protegerem poderia pensar em outros procedimentos, antes de se voltar para as histórias do século XIX sobre o Forte Álamo.

Um leitor pode pensar que a pergunta a seguir define um bom problema de pesquisa, mas um problema puro em vez de aplicado:

1 – *Tópico:* estou estudando as diferenças entre as versões do século XIX sobre a história do Forte Álamo,
2 – *Indagação:* porque quero descobrir como os políticos usam as histórias de grandes eventos para moldar a opinião pública,
3 – *Exposição de motivos:* a fim de mostrar como os políticos usavam elementos da cultura popular para favorecer seus objetivos políticos.

No centro da maioria das pesquisas de ciências humanas e em muitas de ciências naturais e ciências sociais encontram-se indagações cujas respostas não têm nenhuma aplicação direta na vida diária. Na verdade, em muitas disciplinas tradicionais, os pesquisadores valorizam mais a pesquisa pura do que a pesquisa aplicada – como sugere a palavra "pura". Eles buscam o conhecimento "pelo conhecimento", refletindo a mais elevada

vocação da humanidade – saber mais e entender melhor – não por dinheiro ou poder, mas pelo bem que o conhecimento pode proporcionar.

Se você propusesse uma pergunta de pesquisa pura como se pudesse aplicar a resposta diretamente a um problema prático, seus leitores poderiam considerá-lo ingênuo. Quando propuser uma pergunta dessas e quiser discutir as conseqüências concretas de sua resposta, formule seu problema como o problema de pesquisa pura que ele realmente é, então acrescente a ele um possível significado adicional:

1 – *Tópico:* estou estudando as diferenças entre várias versões do século XIX sobre a história do Forte Álamo,
2 – *Indagação:* porque quero descobrir como os políticos usam as histórias de grandes eventos para moldar a opinião pública,
3 – *Exposição de motivos:* a fim de entender como os políticos usavam elementos da cultura popular para favorecer seus objetivos políticos,
4 – *Importância:* de modo a saber como nos protegermos dos políticos inescrupulosos e nos tornarmos cidadãos melhores.

Se seu projeto é mais puro do que aplicado, mas você ainda acredita que possa ter conseqüências indiretas palpáveis, declare isso. Mas, ao apresentar seu problema na introdução (veja o Capítulo 15), formule-o como um problema de pesquisa pura cujo fundamento lógico esteja baseado em conseqüências conceituais e guarde as possíveis conseqüências palpáveis para sua conclusão (veja "Sugestões úteis", pp. 322-3).

4.3 Descobrindo um problema de pesquisa

O que distingue os grandes pesquisadores do resto é o talento, a engenhosidade, ou simplesmente a boa sorte de tropeçar em um problema cuja solução faça todos verem o mundo

de uma nova maneira. Felizmente, o restante de nós normalmente consegue reconhecer um bom problema quando colide com ele, ou ele conosco. Por mais paradoxal que possa parecer, entretanto, quase todos nós começamos um projeto de pesquisa sem estarmos inteiramente certos de qual é o problema, e às vezes nosso mais importante resultado é simplesmente esclarecer esse ponto. Alguns dos melhores artigos de pesquisa não fazem mais do que propor um importante problema novo à procura de uma solução. Na realidade, encontrar um problema novo ou esclarecer um antigo costuma ser um caminho mais seguro para a fama e (às vezes) a fortuna do que resolver um problema já existente. Portanto, não desanime se não conseguir formular inteiramente seu problema no início da pesquisa. Lembre-se, no entanto, de que refletir sobre isso o mais cedo possível poderá evitar que você desperdice horas pelo caminho, especialmente quando estiver chegando ao fim.

Aqui vão algumas maneiras de definir um problema desde o princípio.

4.3.1 Peça ajuda

Faça o que pesquisadores experientes fazem quando não têm certeza a respeito do problema que pensam que estão investigando: converse com as pessoas. Fale com professores, parentes, amigos, vizinhos – qualquer um que possa se interessar por seu tópico e sua pergunta. Por que alguém precisaria responder a sua pergunta? O que fariam com uma resposta? Que perguntas adicionais sua resposta poderia suscitar?

Se você está livre para escolher seu próprio tópico, pode procurar um que faça parte de um problema maior em sua área de estudos. É improvável que o resolva, mas se puder esclarecer uma parte, mesmo pequena, seu projeto herdará um pouco da importância dele. (Você também estará se inteirando sobre os problemas de sua área de estudos, o que não é pouco.) Pergunte a seu orientador em que ele está trabalhando e peça para participar de uma parte do projeto.

Atenção: se seu professor ajudá-lo a definir o problema antes de você começar a pesquisa e lhe indicar as fontes, não deixe que essas sugestões limitem seu trabalho. Você deve procurar outras fontes, colocar algo de si mesmo na definição do problema. Nada desanima mais um professor do que um estudante que faz exatamente o que lhe sugeriram, *e nada mais.*

4.3.2 Procure problemas à medida que lê

Você sempre pode encontrar um problema de pesquisa quando lê criticamente. Consultando uma fonte, repare onde *você* sente que existem contradições, inconsistências, explicações incompletas. Em que ponto gostaria que uma fonte fosse mais explícita, oferecesse mais informações? Se não ficar satisfeito com uma explicação, se algo parecer estranho, confuso ou incompleto, reflita que outros leitores se sentiriam ou deveriam sentir-se assim também. Pesquisadores experientes têm a confiança de supor, quando lêem uma passagem que não entendem inteiramente, que há algo errado, não com eles, mas com o que estão lendo. Na verdade, quando não conseguem compreender algo totalmente, deduzem que a fonte esteja errada, o que pode significar que encontraram um problema novo: um erro, uma discrepância ou uma inconsistência que poderiam corrigir.

É claro, *pode* ser você que esteja errado; portanto, se decidir fazer de sua discordância o centro de seu projeto, releia a fonte para ter certeza de que a entendeu. O problema talvez tenha sido resolvido de uma maneira não informada pela fonte. Os artigos de pesquisa, publicados e inéditos, estão cheios de inúteis refutações a questões que nunca foram propostas.

Quando pensar que encontrou um verdadeiro enigma ou erro, experimente fazer mais do que simplesmente indicá-los. Se uma fonte diz X e você pensa Y, só haverá um problema de pesquisa se você puder dizer que os leitores que continuarem acreditando em X irão se enganar a respeito de algo ainda mais importante.

Por fim, leia atentamente as páginas finais de suas fontes. É ali que muitos pesquisadores apresentam mais perguntas que precisam de respostas, mais problemas à procura de solução. O autor do parágrafo seguinte tinha acabado de explicar como a vida diária do camponês russo do século XIX influenciou seu desempenho militar.

> Assim, da mesma maneira que a experiência dos soldados em tempos de paz influenciou seu desempenho no campo de batalha, a experiência dos oficiais deve ter influenciado o deles. Na verdade, alguns comentaristas da Guerra Russo-Japonesa puseram a culpa da derrota russa nos hábitos adquiridos pelos oficiais no desempenho de suas tarefas econômicas. *Em todo caso, para fazer uma apreciação dos hábitos de serviço dos oficiais czaristas na paz e na guerra, precisamos de uma análise estrutural – antropológica, se preferir – do corpo de oficiais do exército, como essa apresentada aqui para o pessoal alistado* [grifo nosso].

4.3.3 Procure problemas no que você escreve

Há outra maneira pela qual a leitura crítica pode ajudá-lo a descobrir e formular um bom problema de pesquisa: ler *criticamente* seus próprios rascunhos iniciais. Quando redige os rascunhos, você quase sempre pensa melhor ao chegar perto do fim, nas últimas páginas. É ali que começa a formular sua afirmação final, que muitas vezes pode ser transformada na solução de um problema de pesquisa que ainda não foi inteiramente formulado.

Ao terminar seu primeiro rascunho (pode parecer que estamos nos adiantando, mas nós o advertimos de que o processo de pesquisa não é exatamente linear), você deve analisar atentamente as últimas duas ou três páginas.

1 – Primeiramente, procure o ponto principal de seu trabalho, uma frase ou duas que representariam sua afirmação mais importante.

2 – Em seguida, procure sinais de que esse ponto solucionou um enigma, acalmou opiniões contraditórias, revelou algo até então desconhecido.

3 – Agora, experimente fazer uma pergunta complicada a que seu ponto principal responderia plausivelmente. Essa pergunta deve definir a condição de ignorância ou erro na qual, se não fosse sua resposta, você e seus leitores continuariam vivendo.

Quando conseguir fazer isso, você terá definido a natureza de seu problema de pesquisa, o que você não sabe mas quer saber. O próximo passo é fácil: pergunte *E daí?* O passo mais difícil é responder. Mas, se conseguir encontrar uma resposta, será porque raciocinou satisfatoriamente de trás para a frente, a partir da solução até a demonstração completa do problema que resolveu (voltaremos a esse processo no Capítulo 15).

4.3.4 Use um problema-padrão

Os problemas são diferentes um do outro, mas a maioria deles encaixa-se em algumas determinadas categorias, muitas definidas por pesquisadores que discordam de alguns pontos de vista geralmente mantidos. Quando você chegar ao ponto em que achar que pode ter delineado um problema, consulte as "Sugestões úteis" sobre "contradições", após o Capítulo 8. Talvez reconheça na lista apresentada ali um tipo de problema em que possa trabalhar.

4.4 O problema do problema

Seus professores entendem que você não é um profissional, mas acham importante que desenvolva e pratique os hábitos de reflexão de um pesquisador sério. Querem vê-lo fazer mais do que simplesmente acumular fatos sobre um tópico, relacioná-los e relatá-los. Querem que formule um problema que você (e talvez até mesmo eles) tem interesse em ver resolvido. Você dá seu primeiro passo em direção à pesquisa de verdade, quando identifica uma pergunta que é importante para *você*, que quer responder apenas para sua própria satisfação,

para satisfazer seu próprio desejo de saber mais, para sanar uma discrepância, esclarecer uma contradição, mesmo que ninguém mais se importe. Se conseguir fazer isso desde a sua primeira pesquisa, se encontrar um enigma que achar *importante* solucionar, você terá conseguido algo bastante significativo, que dará satisfação aos seus professores.

Posteriormente, no entanto, ao passar para trabalhos mais avançados, quando decidir que tem motivos para compartilhar suas descobertas e seu conhecimento com os outros, você terá de dar este próximo passo: tentará compreender o que *seus leitores* consideram perguntas e problemas interessantes, que custos *eles* reconhecem como resultantes de uma lacuna no conhecimento *deles* ou falha na compreensão *deles*. E você dá o maior passo de todos, quando não apenas sabe o tipo de problema que seus leitores gostariam de ver resolvido, mas também é capaz de persuadi-los a levar em consideração problemas de um novo tipo. Ninguém dá sempre esses três passos da primeira vez.

Para se familiarizar com tudo isso e obter bons resultados, você pode usar as três etapas que discutimos no capítulo anterior. Mudamos os termos, usando *mostrar* em vez de *descobrir*, e *explicar* em vez de *entender*, mas o segundo e terceiros passos ainda definem implicitamente seu problema:

1 – Especifique seu tópico:

Estou *escrevendo sobre* _____,

2 – Exponha sua pergunta indireta (e assim defina a natureza de seu problema):

...porque estou tentando *mostrar a vocês* quem/como/por que _____,

3 – Relate como sua resposta ajudará seu leitor a entender algo ainda mais importante (e assim defina o custo de não *saber a resposta):*

... para *explicar a vocês* como/por que _____.

Isso tudo pode parecer distante do mundo real, mas não é. Os problemas de pesquisa no mundo como um todo são estruturados *exatamente* como no mundo acadêmico. No meio empresarial e no governo, no meio jurídico e na medicina, nenhuma habilidade é mais altamente considerada que a capacidade de reconhecer um problema importante para um cliente, um empregador ou o público, e então apresentar esse problema de uma maneira que convença os interessados de que o problema que você descobriu é importante para *eles* e que você encontrou a solução. O trabalho que está realizando no momento é sua melhor oportunidade de se preparar para o tipo de trabalho que terá de fazer, pelo menos se você espera crescer em um mundo que depende não só da solução de problemas mas também da descoberta deles. Com essa finalidade, nenhuma capacidade é mais útil do que a de reconhecer e enunciar um problema de maneira clara e concisa, uma capacidade de certo modo ainda mais importante do que a de resolvê-lo. Se você consegue fazer isso em um curso sobre história medieval chinesa, então conseguirá fazê-lo num escritório comercial ou num gabinete do governo.

Capítulo 5

De perguntas a fontes de informações

Se você é um pesquisador iniciante e não conhece bem a biblioteca que irá freqüentar, use este capítulo para desenvolver um plano para sua pesquisa. Se já é um pouco experiente, pule para o próximo capítulo. Se é um pesquisador experiente, vá para a Parte III.

DEPOIS DE TER FORMULADO algumas perguntas de pesquisa, ou mesmo de estabelecer claramente um tópico plausível, você pode sair à procura de fontes de informações. Se encontrou seu tópico em um livro ou artigo acadêmicos, já tem um começo: pode rastrear as notas de rodapé e a bibliografia e encontrar outras fontes do mesmo tipo no catálogo da biblioteca. Mas, se você não sabe onde encontrar fontes, poderá se sentir como se estivesse olhando para um deserto. É um momento estressante, aquele em que você quer procurar informações e não sabe por onde começar.

Um momento ainda pior é aquele em que você se vê perdido num emaranhado de informações, porque sabia onde as fontes se encontravam, mas mergulhou nelas sem nenhum planejamento. Fontes podem conduzi-lo a qualquer lugar, portanto é fácil perder-se, vagueando de uma direção para outra. Não há nada de errado em folhear sem propósito aparente, ao contrário. Nós três, os autores, fazemos isso com freqüência. Toda pessoa que gosta de aprender acha algum tempo para perambular pelo mundo das idéias. Na verdade, assim foram feitas muitas descobertas importantes, ao acaso – o encontro imprevisto com um novo problema ou uma relação. Os exemplos variam da penicilina à cola que torna os bilhetinhos auto-adesivos tão úteis.

Infelizmente, não se pode confiar no acaso para fazer uma boa pesquisa. Pressionado pelo prazo final, você precisará limitar suas leituras casuais e elaborar algumas boas perguntas

que concentrem seus esforços. Mas perguntas focalizadas não ocorrem com facilidade, e coletar mais informações normalmente é mais fácil e sempre mais divertido do que refletir sobre o valor do que você já encontrou.

Em resumo, tendo um prazo final, você precisa de um planejamento. Neste capítulo, falaremos sobre as fontes que você pode procurar e como restringi-las a uma lista controlável. No próximo capítulo, discutiremos como lidar com as fontes de informações que encontrou. Vamos montar esse plano como se fosse para você segui-lo passo a passo. Na verdade, você provavelmente navegará por sua busca de um modo que o levará para trás tanto quanto o impulsionará para a frente.

5.1 Encontrando informações em bibliotecas

A maioria de suas fontes poderá ser encontrada na biblioteca mais próxima. Pode acontecer, é claro, que você ache que a única biblioteca perto de sua casa tem poucos livros e periódicos do tipo que seu tópico requer. Ou, talvez, encontre uma especializada em um determinado período histórico, como a W. A. Clark Library, em Los Angeles; numa causa, como a National Rifle Association Library, em Fairfax; ou mesmo numa pessoa, como a Martin Luther King Library, em Atlanta. No entanto, por menor que seja, sua biblioteca provavelmente oferece mais recursos do que você poderia imaginar, incluindo os seguintes:

1 – Indicações de bibliotecários.
2 – Enciclopédias gerais e dicionários, como a *Enciclopédia Britânica* e dicionários biográficos.
3 – Guias bibliográficos gerais.
4 – Catálogos em cartões ou computadorizados, incluindo bibliografias computadorizadas e bancos de dados.

Em uma biblioteca maior, as seguintes publicações poderão conduzi-lo a fontes especializadas:

5 – Enciclopédias especializadas e dicionários, como a *Enciclopédia de Filosofia* e o *Dicionário de Computação*.
6 – Bibliografias especializadas, resumos de artigos, livros, dissertações e teses, revistas sobre o trabalho do ano em um determinado campo.
7 – Guias que resumem as fontes disponíveis para pesquisa em um determinado campo, onde encontrá-las e como usá-las.

5.1.1 Bibliotecários

Se você conhece a biblioteca que irá freqüentar, comece a procurar as fontes. Se for sua primeira experiência com pesquisa séria, converse primeiro com um bibliotecário. As grandes bibliotecas chegam a ter bibliotecários especializados em temas específicos. Normalmente, eles estão ansiosos por ajudar, mesmo quando uma pessoa nem faz idéia de por onde começar, muito menos aonde ir em seguida. Se você é muito tímido ou orgulhoso para perguntar, supere as inibições. Converse com o bibliotecário. As pessoas fazem isso o tempo todo.

Conforme ressaltamos, entretanto, seu trabalho mais importante é o *planejamento*. Você economizará dias de trabalho se preparar perguntas específicas (além de não desperdiçar o tempo de seu bibliotecário). Se não estiver preparado, nenhum bibliotecário poderá ajudá-lo. No início, antes de focalizar o problema, suas perguntas podem ser gerais: *Quais guias de periódicos relacionam artigos sobre política educacional nos anos 50?* No entanto, à medida que restringe seu tópico, tente fazer perguntas que ajudem

Uma nova aluna de um curso de graduação da Universidade de Chicago precisou de três viagens para descobrir onde a biblioteca de pesquisa da universidade mantinha a maioria de seus livros. Gastou as duas primeiras viagens vagueando pelos sete andares de salas de leitura, encontrando apenas obras de referência. Só no terceiro dia criou coragem para perguntar a um bibliotecário, que apontou para uma porta que dava para as estantes. Moral da história: pergunte.

seu bibliotecário a entender o que você precisa saber exatamente: *Onde posso encontrar decisões judiciais sobre a doutrina de segregação racial da política educacional nos anos 50?*

5.1.2 Obras de referência geral

Você encontrará dois tipos de auxílio em obras de referência geral como a *Enciclopédia Britânica* ou enciclopédias mais especializadas, como uma enciclopédia de filosofia. Em primeiro lugar, terá uma visão geral de seu tópico. Em segundo, no final do verbete, talvez encontre uma lista de fontes que poderiam ser sua via de entrada para o catálogo da biblioteca. Se não encontrar nada, seu tópico pode estar classificado sob um título diferente. Por exemplo, a lista de livros editados em 1993 nos Estados Unidos (*Books in Print*) não registrava nada sob a palavra *gender* (gênero), o termo que muitos pesquisadores de estudos femininos preferem usar, mas continha muitos verbetes relacionados à palavra *sex* (sexo).

5.1.3 O catálogo da biblioteca, em cartões ou computadorizado

Agora vá consultar o catálogo da biblioteca, seja em uma gaveta de cartões, ou em um terminal de computador. Procure os títulos que encontrou nas obras de referência. (Fique atento, porque nem todas as bibliotecas relacionam a totalidade de suas obras no catálogo *on-line*. Verifique o catálogo em cartões, no caso de obras mais antigas.) Se não encontrar nenhuma fonte nessas obras de referência, você terá de começar de novo. Não procure apenas os títulos que lhe ocorrerem, mas todos os que estejam de alguma forma relacionados com seu assunto.

Se você encontrar uma fonte promissora no catálogo, examine os títulos do assunto, e eles o levarão a outros livros sobre seu tópico. Caso se trate de um cartão, você encontrará

os títulos do assunto nas linhas de baixo. Se for uma tela de computador, você terá de procurar, uma vez que os sistemas têm interfaces diferentes. Mas, em algum lugar do verbete de sua fonte, você encontrará uma lista de títulos do assunto ou "palavras-chave". Sua fonte também está catalogada sob esses títulos, o que significa que eles podem levá-lo a outros livros relacionados a seu tópico. Se encontrar um único livro recente sobre seu tópico, procure no verso da página de rosto: encontrará títulos de mais livros sobre o mesmo tópico.

> Um modo rápido de ampliar a busca em um catálogo reduzido é consultar a lista de livros publicados. A lista relaciona por assunto e autor os livros de um determinado ano. Sua biblioteca pode ter edições de anos anteriores. Se você tiver tempo para esperar, as bibliotecas também podem tomar emprestadas obras que não pertençam a seu acervo.

Os catálogos de títulos de uma grande biblioteca podem parecer assustadores. A biblioteca da Universidade de Chicago, por exemplo, tem 280 livros sobre Napoleão, 2.826 livros com a palavra "ambiente" no título. Se o número for grande, reduza a lista, usando as técnicas que apresentamos no Capítulo 3.

Em uma biblioteca pequena, pode ser que você não encontre nenhum título promissor numa primeira passada. Quando isso acontecer, confie em sua própria ingenuidade. Pense em todas as maneiras pelas quais seu tópico poderia ser classificado. Se sua biblioteca tiver um catálogo computadorizado, você poderá procurar os títulos de assunto digitando uma ou duas palavras. O computador encontrará as fontes com essas palavras nos títulos e subtítulos. Tendo achado um livro que pareça servir, o computador mostrará, em uma "outra tela de página", as respectivas informações bibliográficas.

Se você esgotar todos os termos que imaginou e ainda assim não encontrar nada, pode ser que esteja diante de uma questão importante, sobre a qual ninguém nunca pensou antes, ou pelo menos não por muito tempo. Por exemplo, séculos atrás o assunto "Amizade" era importante para filósofos, mas foi depois ignorado pelas principais enciclopédias. Recente-

mente, entretanto, "Amizade" tem ressurgido como um tópico importante. Por outro lado, se você não achar nada, pode ser que seu tópico seja muito restrito ou distante demais dos caminhos conhecidos para produzir resultados rápidos. Em ambos os casos, é provável que você só consiga algo sobre seu tópico depois de muita reflexão. A longo prazo, ele poderá torná-lo famoso, mas não é tópico apropriado para um artigo com prazo final marcado e próximo de terminar.

5.1.4 Guias de pesquisa

Toda área importante tem pelo menos um guia de recursos que pesquisadores experientes usam habitualmente: listas de bibliografias, localizações de dados primários importantes, métodos de pesquisa e assim por diante. Se você aspira a tornar-se profissional em uma certa área, precisa dedicar tempo a esses guias, especialmente se sua biblioteca contém dados citados por eles. Para usar esses auxiliares de pesquisa, primeiramente é preciso saber onde encontrá-los.

5.1.5 Bibliografias especializadas

Você deve ser capaz de encontrar pelo menos uma bibliografia anual, que cubra sua área inteira ou um aspecto específico dela. Se tiver sorte, encontrará uma bibliografia *comentada* que focaliza uma área próxima de seu problema. Além de apresentar uma relação de livros e artigos sobre um assunto, essas bibliografias descrevem-nos brevemente. Na verdade, uma bibliografia anual comentada pode ser a melhor maneira de fazer uma rápida avaliação do que pensam os outros pesquisadores. A maior parte das áreas tem um periódico especializado que resenha as novas pesquisas anualmente, o que é ainda mais interessante.

Nos EUA, por exemplo, o *Chronicle of Higher Education* relaciona os livros novos mensalmente, e muitos periódicos

relacionam os "livros recebidos" (livros que os editores enviam, na esperança de que a publicação coloque-os na resenha). Tais listas são as fontes bibliográficas mais atualizadas.

Uma observação final: nos últimos anos, melhorou de maneira impressionante a tecnologia de armazenamento e obtenção de informações. Em algumas áreas, os CDs armazenam bibliografias de milhares de artigos, monografias e outras publicações. Ainda que tais fontes não estejam disponíveis em qualquer biblioteca, as maiores os têm em abundância. Peça ao bibliotecário que lhe mostre como usar os bancos de dados eletrônicos disponíveis.

5.2 Colhendo informações com pessoas

A maioria dos projetos pode ser desenvolvida a partir apenas de livros, mas você também pode precisar de informações que só pessoas podem dar.

5.2.1 Especialistas como fontes de bibliografia

Em cada estágio da pesquisa, você normalmente encontra alguém para orientá-lo. No princípio, seus professores o ajudarão a definir sua pergunta e começar a coletar informações. Aqui, também, a qualidade do auxílio que você recebe depende da qualidade das perguntas que faz. Quanto mais você *pensar* antes de falar com seus professores, melhor poderá explicar o que está fazendo, e eles poderão ajudá-lo de modo mais eficiente. Mas seus professores podem não ter todas as respostas, e você terá de procurar a ajuda de outras pessoas. (Talvez seja bom que seus professores *não* tenham todas as respostas, porque assim você terá algo para ensinar-lhes, e eles lerão seu relatório com maior interesse.)

Você nunca saberá com antecedência de quanta ajuda desse tipo irá precisar. Num extremo, temos aquele estudante que se reúne diariamente com seu orientador no café da manhã, para

informar-lhe o que descobriu no dia anterior e receber orientação sobre o que fazer no dia que tem pela frente. (É melhor para os alunos que não recebam tanto auxílio assim de alguém.) No outro extremo, temos aqueles alunos ferozmente independentes que desaparecem no interior da biblioteca e nunca falam com ninguém, até que aparecem com o projeto pronto. (Na verdade, não *conhecemos* alunos assim, mas achamos que devem existir em algum lugar.) A maioria dos pesquisadores escolhe um procedimento intermediário, confiando em conversas casuais para orientar suas leituras, o que estimula mais perguntas e "palpites" para testar nos outros.

Uma nova fonte de auxílio bibliográfico é o "painel" eletrônico ou "lista", disponível na Internet, a rede de computadores conhecida como "infovia". O sistema tem grupos de discussão sobre quase todas as áreas de interesse concebíveis, alguns muito

Três tipos de fontes

FONTES PRIMÁRIAS: São os elementos sobre os quais você está escrevendo diretamente, as "matérias-primas" de sua pesquisa. Em áreas que estudam autores ou documentos, os textos sobre os quais você escreve são fontes primárias. Em áreas como idiomas ou história, normalmente não se pode escrever um artigo de pesquisa sem usar fontes primárias.

FONTES SECUNDÁRIAS: São os livros e artigos através dos quais outros pesquisadores informam os resultados de pesquisas baseadas em dados primários ou fontes. Você os cita ou menciona como um suporte para sua própria pesquisa. Um artigo que você escrever será a fonte secundária de um pesquisador que o usar para apoiar um argumento dele. Por outro lado, se sua biografia estivesse sendo escrita por ele, seu artigo seria uma fonte primária.

FONTES TERCIÁRIAS: São livros e artigos baseados em fontes secundárias, nas pesquisas de outros. As fontes terciárias sintetizam e explicam a um público popular a pesquisa feita em uma certa área, ou simplesmente reafirmam o que outros disseram. As fontes terciárias podem ser úteis nas fases iniciais de sua pesquisa, mas representam um suporte fraco para seu argumento porque costumam simplificar e generalizar demais, quase nunca são atualizadas e normalmente são tratadas com desconfiança pelos especialistas.

especializados. Além de listas sobre temas, como avaliação educacional, psicologia cognitiva e história da retórica, há também listas para criadores de cabras, espeleologistas do Missouri e dançarinos de Morris. Portanto, se você quiser pesquisar sobre cabras, haverá alguém lá que poderá ajudá-lo.

Você tem acesso através de seu provedor ou de um professor em sua área de interesse que esteja "ligado à rede". Um "despacho" comum é o pedido de referências bibliográficas. Um despacho recente, em uma lista de historiadores, indagava sobre a origem das notas de rodapé. A pessoa que fazia a pergunta referia-se a um artigo escrito pela pessoa que respondia! Claro que essa fonte de auxílio é inadequada para pesquisadores iniciantes, mas, se você é um estudante avançado e está atrapalhado com alguma referência a um tópico obscuro, certamente há alguém, em algum grupo de discussão, que poderá ajudá-lo.

5.2.2 Pessoas como fontes primárias

Em algumas áreas, você pode ter de coletar dados primários, consultando pessoas. Não podemos explicar as complexidades de uma entrevista, mas lembre-se de uma das semelhanças entre aprender com pessoas e aprender com livros: quanto mais separamos o que sabemos do que queremos saber, mais eficazmente encontramos aquilo de que precisamos. Em resumo, planeje. Não que você tenha de preparar o roteiro da entrevista com uma lista rígida de perguntas – na verdade, essa é uma péssima idéia –, mas prepare-se, de modo a não usar as pessoas sem um propósito definido. Sempre podemos voltar a consultar um livro, mas pessoas não são fontes a que possamos recorrer várias vezes só porque não nos preparamos da primeira vez, para conseguir o que precisávamos.

Mesmo que sua pesquisa não seja diretamente sobre pessoas, ainda assim você encontrará algumas dispostas a lhe fornecer informações, se ajudá-las a entender seu interesse no que elas sabem. Não despreze pessoas de organizações industriais,

governamentais ou cívicas locais. Por exemplo, além de ler as atas de processos relativos à doutrina de segregação racial, que encontrou graças às indicações de seu bibliotecário, você também pode telefonar para a secretaria de ensino local para ver se alguém se lembra de alguma coisa que estaria disposto a compartilhar.

5.3 Trilhas bibliográficas

Como pode ver, pesquisa nunca é uma atividade solitária. Mesmo quando parece que está trabalhando sozinho, você segue os passos de outras pessoas, beneficiando-se de seu trabalho, seus princípios e sua prática. É fundamental que você compartilhe as bases de sua pesquisa, documentando suas fontes de forma a permitir que outros o sigam, uma prática cujo valor apreciará quando começar a trabalhar em seu projeto. Ao localizar uma única fonte ou duas sobre um tópico, você estará no rastro da pesquisa que poderá levá-lo aonde quer que você precise ir.

Num livro, corra os olhos pelo prefácio. Nele podem estar mencionados os amigos do autor e sua família, mas também aquelas pessoas que, na opinião do autor, fizeram um bom trabalho. Em seguida, passe pela bibliografia e índice. A bibliografia relaciona os livros e artigos sobre os mesmos tópicos ou correlatos, e o índice mostra quais foram mais usados (quase sempre, o número de páginas que um autor dedica a outro autor ou a um livro é diretamente proporcional à importância que tiveram para ele, isto é, quanto mais páginas, maior a importância). Artigos normalmente começam com um registro das pesquisas anteriores, e a maioria tem notas de rodapé ou uma lista de referências.

Agora vamos à segunda rodada. Se sua lista for curta, leia tudo o que houver nela. Se for longa, e você precisar encurtá-la, comece pelas fontes mencionadas na maioria dos trabalhos que leu na primeira rodada. À medida que prossegue, concentre-se nos trabalhos mais pertinentes ao seu problema. No entanto, não ignore um trabalho que não foi mencionado mas refere-se a seu tópico – ganhará um crédito de originalidade se apresentar uma boa fonte que poucos encontraram. Seguindo esse rastro bibliográfico, você poderá encontrar seu caminho até mesmo no mais difícil terreno de pesquisa, porque uma fonte sempre conduz a outra.

> Cuidado – Se encontrar um livro que pareça imprescindível ao seu trabalho, verifique se é a edição mais recente. Poderá conferir se há uma posterior, consultando o Catálogo da Biblioteca Nacional.

5.4 O que você encontra

Uma vez consolidados seus caminhos, você deve ter uma lista substancial para orientar sua primeira fase de leituras. Se puder arcar com as despesas, compre os livros principais ou, então, copie as passagens mais importantes. Não perderá horas fazendo anotações se possuir a obra e poderá legitimamente destacar com um marcador de texto os trechos que acha que usará. (Não precisamos enfatizar o fato de que assinalar passagens em um livro de biblioteca viola um dos primeiros princípios de toda comunidade de pesquisa: a preservação das fontes para os que vierem depois. Se precisar marcar páginas de um livro, faça-o com folhas de papel, ou use lembretes autoadesivos grandes, que possa facilmente remover depois.) Você lucrará ainda mais se adquirir o hábito de resumir *por escrito* tudo o que leu. Quanto mais escrever ao longo do trabalho, mais facilidade terá de enfrentar o assustador primeiro rascunho.

Entre todas essas fontes, você provavelmente encontrará títulos relacionados com sua pergunta. Pode até ser que experimente um momento de pânico, quando encontrar o *seu* título: "A metamorfose da lenda do Forte Álamo: a história a serviço da política". Nesse momento, talvez pense: "Lá se vai meu projeto, não tenho nada novo para dizer." Pode ser que esteja certo, mas é bem provável que não. Analise a fonte para ver se responde a *sua* pergunta. Em caso afirmativo, terá de formular outra. Mas, ao ver como seu tópico foi tratado por outro

pesquisador, você provavelmente encontrará algo novo para dizer. Na verdade, com a ajuda de alguém que já trabalhou em seu tópico, quase certamente será possível fazer uma pergunta melhor. Ou pode ser que o autor não tenha conduzido as coisas tão bem. Nesse caso, você encontrou um amigo involuntário.

Capítulo 6

Usando fontes de informações

SE VOCÊ CONSEGUE REUNIR INFORMAÇÕES e relatá-las de maneira precisa e inteligível, essa habilidade será altamente valorizada, tanto em uma sala de aula, quanto em um local de trabalho. Mais valiosa ainda é a capacidade de lidar com opiniões e argumentos contraditórios, avaliar dados de tipos e fontes diferentes, aproximar informações normalmente não associadas e chegar a um ponto de vista original sobre um problema importante. Para fazer isso, você precisa aprender a analisar suas fontes não apenas com precisão, mas criticamente.

6.1 Usando fontes secundárias

Muitos relatórios publicados são inúteis, até mesmo prejudiciais, porque os autores substituíram a leitura ponderada, crítica, por anotações feitas às pressas. Eis aqui os dois primeiros princípios do uso de fontes: uma *boa* fonte vale mais do que uma porção de fontes medíocres, e um resumo *preciso* de uma boa fonte às vezes vale mais do que a própria fonte.

Tais princípios parecem óbvios, mas avaliar fontes é uma arte difícil. Pergunte a qualquer um que tenha sido enganado por vigarices publicadas: "Pensei que era verdade, porque vi publicado na revista *Seleções do Reader's Digest*" – o triste comentário dos que descobrem tarde demais a facilidade com que "pesquisadores" desonestos ou descuidados podem fazer resultados falsos parecerem plausíveis e conseguir que se-

jam publicados. *Nove entre dez médicos concordam...* Bem, quais médicos? Foram entrevistados? Quando e como? Por trás de toda "cura milagrosa" existe um "estudo" que "prova" sua superioridade sobre os rivais, mas muitos desses estudos não suportam um exame mais profundo.

> Um dos alunos de Booth conseguiu um emprego de verão, e seu trabalho consistia em fazer uma "pesquisa científica" para um laboratório farmacêutico. Recebeu a incumbência de analisar pilhas de questionários preenchidos por médicos, para encontrar nove ou dez que recomendassem os produtos da empresa, e eliminar os restantes. Os falsos arquivos preservados "provaram" o caso. O estudante demitiu-se, decepcionado, sendo rapidamente substituído, sem dúvida nenhuma, por alguém menos cioso da ética.

A distorção de uma pesquisa, no entanto, normalmente não é intencional. As fraudes acontecem, mas as pesquisas publicadas nos periódicos respeitados quase sempre são feitas por quem nunca falsearia deliberadamente os resultados. Ainda assim, pergunte a quase todos os estudiosos cujos trabalhos foram discutidos pelos outros, e eles lhe dirão que seus trabalhos, na maioria das vezes, foram considerados imprecisos.

Às vezes, um relato errôneo acontece porque um pesquisador preguiçoso confiou em boatos. Depois da palestra de uma pesquisadora proeminente, Colomb ouviu-a confessar que ela nunca lera as obras do autor cujo trabalho acabara de discutir. Booth foi "refutado" por um crítico que aparentemente lera apenas o título de um artigo seu, "Os romances devem ser realistas", e que não sabia que, atacando o título, estava concordando com o argumento de Booth. Às vezes, relatórios são citados erroneamente ou são mal compreendidos. Um crítico citou Williams erroneamente e, então, pensando que estivesse discordando do autor, usou a evidência mal citada para discutir a questão originalmente sustentada por ele.

Muitas distorções, no entanto, resultam de convicções apaixonadas demais: alguns pesquisadores envolvem-se tanto com seu caso que encontram apoio a ele para onde quer que olhem. Não deixam suas evidências "amadurecer" totalmente, mas vão buscar provas longe demais. E é claro que sempre há

a simples falha humana: uma palavra que falta, aspas omitidas ou ignoradas.

6.2 Leia criticamente

Como você trata as fontes em que talvez não possa confiar e como evita relatá-las de maneira errônea? Eis algumas sugestões úteis para os iniciantes, talvez até mesmo para pesquisadores peritos.

6.2.1 Avalie suas fontes

1 – Leve a sério nosso conselho e reduza suas fontes às mais valiosas para *sua* investigação. No estágio inicial, isso significa ler rapidamente uma porção de livros e artigos para identificar quais deles deseja conhecer melhor. É claro que você cometerá alguns enganos ao praticar essa leitura rápida e, em certo sentido, descuidada. E terá de reler tudo cuidadosamente. Mas só lendo por alto uma porção de fontes é que você poderá selecionar algumas que merecem atenção mais cuidadosa.

2 – Ao localizar uma fonte que lhe pareça decisiva, leia-a *inteira*. Ao contrário da leitura rápida, agora você deve ler *lentamente*, para compreender toda a argumentação em seu contexto completo. Uma causa comum de erros é a leitura fragmentada, incompleta. Se você pretende usar um argumento ou idéia, e especialmente citá-los, leia tudo em torno do assunto e mais qualquer coisa que precise para entender o que espera usar.

3 – Se usar dados primários ou uma citação que encontrar em uma fonte secundária, atribua esse material à fonte primária, mas reconheça também a fonte secundária em que o encontrou. Mais importante ainda, se sua fonte apóia-se significativamente em uma fonte precedente, verifique essa última também. Se não puder encontrar a fonte citada, muito bem; mas, se puder rastreá-la, faça-o. Logo descobrirá que não pode fiar-se

na crença de que pesquisadores fazem apenas citações confiáveis. É preguiça intelectual não procurar uma citação importante em seu contexto original, se essa fonte está disponível.

6.3 Faça anotações completas

Você poderá perder facilmente tudo o que conseguiu através de uma leitura cuidadosa, se suas anotações não refletirem a qualidade de seu pensamento. Muitos acreditam que as melhores anotações devem ser feitas em cartões como este:

> Sharman, *Palavras obscenas*, p. 133. HISTÓRIA/ECONOMIA (SEXO?)
>
> Diz que as palavras obscenas tornaram-se uma questão econômica no século XVIII. Cita a revista *Gentleman's Magazine*, de julho de 1751 (nenhuma referência à página), sobre uma mulher condenada a dez dias de trabalhos forçados porque não pôde pagar a multa de um xelim por proferir palavras obscenas.
>
> "...um austero economista praticamente alimentou a idéia de aumentar os recursos nacionais, sugerindo uma cruzada contra a classe dos obscenos abastados."
>
> (Pode-se pensar em palavras obscenas como questão econômica nos dias atuais? Comediantes tornam-se mais populares quando usam palavras de baixo calão? Os filmes tornam-se mais realistas? Há aqui uma questão de diferenças sexuais? Os homens eram tão multados quanto as mulheres, no século XVIII?)
>
> GT3080/S6

- No alto do cartão, à esquerda, encontram-se o nome do autor, o título da obra e o número da página.
- No alto, à direita, vêem-se as palavras-chave que permitirão ao pesquisador ordenar os cartões em diferentes categorias.
- Então, aparecem um resumo da fonte, uma citação direta e uma reflexão para pesquisa adicional.
- No canto inferior direito encontra-se o número de registro do livro na biblioteca.

Esse método estimula apontamentos sistemáticos, mas nós três, os autores, confessamos que raramente usamos tais cartões. Costumamos fazer nossas anotações num bloco pautado ou num computador, porque o espaço do cartão é pequeno demais para tudo o que queremos dizer.

Também devemos observar que, se misturar no mesmo cartão resumos, paráfrases, citações e anotações de seus próprios pensamentos, você se arriscará a confundi-los, quando redigir o rascunho. É mais seguro transcrever citações diretas, paráfrases e resumos em um cartão de uma cor, seus próprios pensamentos em um cartão de outra cor e então juntar os dois cartões com um clipe, ou grampeá-los.

6.3.1 Obtenha dados bibliográficos completos

Sempre que fizer apontamentos, certifique-se de anotar todas as informações de que precisa para voltar aos textos que consultou e permitir que seus leitores saibam exatamente onde encontrar essas mesmas informações. Aqui vão alguns elementos básicos para isso.

Antes de começar a ler uma obra, anote *todas* as suas informações bibliográficas. Podemos prometer que nenhum outro hábito será mais útil para você, em toda sua carreira. Anote:

- nome do autor,
- nome do(s) editor(es) (se houver),
- volume,
- nome da editora,
- título (incluindo subtítulo),
- edição,
- local de publicação,
- data,
- caso se trate de informação encontrada em antologia ou periódico, o número de todas as páginas.

Se você tirar cópia da parte de um livro, copie também a página de rosto e anote a data de publicação, que geralmente

se encontra no verso dessa página. Por fim, anote o número de registro dado pela biblioteca ao livro ou periódico. Você não citará esse número em seu relatório, mas muitos pesquisadores poderiam lhe contar como se sentiram frustrados ao encontrar em seus apontamentos a citação perfeita ou um dado essencial e descobrir que a fonte fora documentada de maneira incompleta ou nem mesmo identificada. O número de registro lhe poupará muito trabalho, caso você precise voltar à biblioteca para tornar a verificar uma fonte.

Se sua fonte vier pela Internet, grave todas as informações sobre onde e quando a conseguiu, não apenas o emitente e a data, mas também a fonte eletrônica – um grupo de discussão ou lista de informações, um banco de dados comercial, etc. Muitas fontes eletrônicas são tão públicas quanto bibliotecas, mas, se você quiser citar uma informação enviada para um grupo de discussão ou lista de informações, será bom pedir a permissão do emitente.

Anos atrás, Williams teve de retardar por algum tempo a publicação de um artigo sobre a estrutura social no período elisabetano porque não documentou inteiramente uma fonte. Encontrara dados que ninguém até então pensara em aplicar ao problema que ele estava abordando, mas não pôde usá-los porque não registrara informações completas sobre a fonte. Passou horas pesquisando na biblioteca da Universidade de Chicago até que, uma noite, acordou e sentou-se na cama, lembrando que a fonte estava em outra biblioteca.

6.3.2 Atribua as informações corretamente

Ao fazer anotações, você deve distinguir de maneira clara um resumo de uma paráfrase e paráfrases de citações diretas. Não se esqueça de colocar as citações diretas entre aspas e *evitar paráfrases literais* (veja pp. 218-22). Alguns pesquisadores tiveram sua carreira arruinada ao publicarem pesquisas que incluíam uma passagem que pensavam resumir o que haviam lido, ou mesmo que pensaram ter sido obra sua, quando na verdade era uma citação direta ou uma paráfrase muito literal de uma fonte secundária. Descoberto o fato, eles foram acusados publicamente de plágio. Seu argumento de defesa – disseram que em suas anotações haviam omitido inadvertidamente as aspas – pode ter sido verdadeiro, mas isso diminuiu-os aos olhos da comunidade de pesquisa. A melhor maneira de ter certeza de distinguir suas palavras das de uma fonte e de que as citações estão corretas é tirar fotocópias das citações mais longas. Anote sempre os números das páginas, não apenas de citações e dados, mas de qualquer coisa que tenha parafraseado.

6.3.3 Capte o contexto corretamente

Para sustentar suas afirmações, as fontes elaboram argumentos complexos com diversos elementos (discutiremos em detalhes esse assunto na Parte III). À medida que consultar suas fontes para colher material para seus próprios argumentos, vá analisando os que elas apresentam.

1 – Ao citar ou resumir uma fonte, tenha cuidado com o contexto. Você não pode evitar inteiramente de fazer citações fora do contexto, porque é obviamente impossível citar o original inteiro. Mas, se ler com cuidado, e reler tudo o que for decisivo para as suas próprias conclusões, seus resumos e citações serão feitos dentro do contexto que mais importa, *aquele que você captou do original.* Ao usar uma afirmação ou argumento, procure a *linha de raciocínio* que o autor buscava e registre-a:

NÃO: "Bartolli (p. 123): A guerra foi causada por Z."
NÃO: "Bartolli (p. 123): A guerra foi causada por X, Y e Z."
MAS: "Bartolli: A guerra foi causada por X, Y e Z (p. 123). Mas a causa mais importante foi Z (p. 123), por três motivos: Motivo 1 (pp. 124-26); Motivo 2 (p. 126); Motivo 3 (pp. 127-28)."

Às vezes, você se preocupará apenas com a conclusão, mas pesquisadores experientes nunca concluem guiados sim-

plesmente pelo consenso geral – *Quatro de cinco fontes disseram X, logo também digo.* Os leitores querem saber que conclusões são o resultado de *argumentos*, não só de suas fontes, mas especialmente os seus. Ao fazer anotações, não registre apenas as conclusões, mas também os argumentos principais que as sustentam. Desse modo, você estará trabalhando no contexto de *questões relacionadas e debatidas*. (Veja a Parte III.)

2 – Ao registrar as afirmações feitas por sua fonte, note a importância retórica relativa dessa afirmação no original: É uma opinião principal? Uma opinião secundária de apoio? Uma caracterização ou concessão? Uma sugestão que serve de moldura, não uma parte do argumento principal? Evite este tipo de erro:

> Original de Jones: "Não podemos concluir que um evento cause outro apenas porque o segundo segue o primeiro. E a correlação estatística nunca é uma prova da relação de causa e efeito. Mas ninguém que tenha analisado os dados duvida de que fumar seja um fator causador de câncer pulmonar."
>
> Relatório enganoso sobre Jones: "Jones sustenta a opinião de que 'não podemos concluir que um evento cause outro apenas porque o segundo segue o primeiro. E a correlação estatística nunca é uma prova da relação de causa e efeito'. Não admira que pesquisadores responsáveis desconfiem das evidências estatísticas de riscos à saúde."

Jones não sustentou essa opinião de maneira nenhuma. Ele meramente *concedeu* que uma opinião que expressou era relativamente trivial, comparada ao que disse na última frase, que vem a ser a verdadeira opinião que queria expressar. Quem quer que cometa um erro desses num relatório estará violando os padrões básicos da verdade. Mas um autor poderia cometer tal engano inadvertidamente, se suas anotações registrassem apenas as palavras, sem observar seu papel como uma concessão secundária.

Fique especialmente atento às declarações que servem de "moldura", no princípio e no fim de um argumento. Até mesmo pesquisadores cuidadosos emolduram suas discussões com

grandes declarações para criar o contexto. Às vezes, essas são as afirmações mais interessantes, mas, embora devam acreditar nelas, eles nem sempre tentam fundamentá-las.

Saiba fazer a distinção entre as caracterizações ou concessões que o autor reconhece mas deprecia, e as declarações que são a base da argumentação. A menos que você esteja lendo uma fonte "contra a natureza" do plano do autor – por exemplo, você quer expor tendências ocultas –, não comente aspectos secundários de um relatório de pesquisa como se fossem principais, ou pior, como se fossem as únicas informações.

3 – Esteja seguro sobre o alcance e o nível de confiança que um autor expressa ao fazer suas afirmações. Estas, por exemplo, não significam a mesma coisa:

X com freqüência parece causar Y.

X causa Y.

4 – Não confunda o resumo dos pontos de vista de outro autor com o resumo feito pelo autor. Num relatório extenso, muitos autores não indicam claramente que estão resumindo argumentos de outros; portanto é fácil citar aqueles autores como se eles dissessem o oposto daquilo em que acreditam de fato.

5 – Ao lidar com fontes que concordam sobre uma afirmação principal, verifique se também concordam na maneira como a interpretam e sustentam. Por exemplo, entre dois cientistas sociais que alegam que determinados problemas sociais não são causados por forças ambientais, mas por fatores pessoais, um pode sustentar essa alegação com evidências de herança genética, enquanto o outro aponta para crenças religiosas. O modo e o motivo pelos quais as fontes concordam são tão importantes quanto o fato de concordarem.

6 – Ao lidar com fontes discordantes, localize a origem da discórdia. Você precisa saber sobre o que não concordam: as evidências, a interpretação das mesmas, ou a abordagem básica do problema.

Não se prenda ao que um ou outro pesquisador diz sobre seu assunto. Seu trabalho não será uma "pesquisa" se você simplesmente resumir e aceitar outro trabalho, sem fazer sua crítica. Quando você conta com pelo menos duas fontes, quase

sempre descobre que elas não concordam inteiramente, e é aí que sua pesquisa começa. *Qual delas tem o melhor argumento? Qual respeita melhor as evidências? Existe um relato ainda melhor, que abranja ou refute uma delas ou as duas?* Em resumo, nessa fase seja crítico em relação a suas fontes: não se deixe convencer facilmente por nenhuma delas.

Finalmente, lembre-se de que seu relatório só será preciso se você reexaminar suas anotações, comparando-as com as fontes. Depois de seu primeiro rascunho, confira suas citações com as anotações. Se você usar uma fonte extensivamente, leia rapidamente suas partes relevantes, depois de terminar o rascunho. A essa altura, você já deverá estar dominado pelo entusiasmo que mencionamos anteriormente. Estará *acreditando* tão fortemente em seu argumento, que verá todas as evidências pelo lado mais favorável. Apesar de nossas melhores intenções, essa tentação nos aflige a todos. Não há remédio: o jeito é conferir e tornar a conferir. E conferir novamente.

Seja você um novato ou um especialista, os erros fazem parte do jogo. Nós três, os autores, descobrimos erros em obras que publicamos (com a esperança de que ninguém mais os encontrasse). É mais provável que os erros ocorram quando se copia uma citação longa. Quando Booth cursava a faculdade, o professor do curso de bibliografia pediu que a classe copiasse um poema exatamente como fora escrito. Nenhum dos vinte alunos da classe entregou uma cópia perfeita. O professor comentou que pedira aquele trabalho a centenas de alunos, e que apenas três haviam entregado cópias perfeitas. Portanto, confira tudo com mais cuidado do que você possa julgar necessário. Mas não pense que é sempre o único a cometer um erro especialmente bobo. Booth ainda estremece quando se lembra do relatório que entregou na pós-graduação sobre *Macbeth*, de Shakespeare. E Williams gostaria de esquecer o relatório que deveria ter entregado, mas nunca entregou, porque não conseguiu encontrar nenhuma referência ao tópico que lhe coube, sobre o grande dramaturgo norueguês, Henry Gibson.

6.4 Peça ajuda

À medida que sua pesquisa progride, você enfrenta um perigo crescente, que é o de coletar informações mais rápido do que pode digerir. A maioria dos pesquisadores defrontam-se com momentos de confusão em que tudo o que aprenderam parece se atropelar. Ao mesmo tempo que sabem muito, não podem estar seguros do que é realmente útil. Não espere poder evitar esses momentos, mas verá que é possível minimizar a ansiedade que eles criam, aproveitando todas as oportunidades para organizar e resumir o que tem conseguido reunir *por escrito* e *à medida que prossegue*.

Em tais momentos, você pode, uma vez mais, recorrer a amigos, colegas, professores – qualquer um que possa servir de público simpatizante, mas crítico. Faça pausas regularmente para explicar aos leigos o que aprendeu. Tente apresentar um relato coerente sobre por que e como o que você aprendeu sustenta sua pergunta e o impulsiona para a solução de seu problema. Fale de seus progressos a seus amigos, depois faça-lhes perguntas: *Isso faz sentido para você? Estou deixando passar algum aspecto ou pergunta importantes? Pelo que eu disse, o que mais você gostaria de saber?* Embora venha a lucrar com suas reações, ganhará muito mais ainda com o simples ato de explicar suas idéias a leigos.

No princípio poderá achar meio estranho pedir aos outros que ouçam suas idéias, mas não se deixe deter por isso. Faça um acordo com alguns colegas, dizendo que os ajudará se eles o ajudarem. Forme um grupo de estudos com três ou quatro pessoas que ouvirão os relatórios umas das outras. Pesquisadores fazem isso o tempo todo. Nós três, os autores, nunca submeteríamos um relatório de pesquisa a um periódico ou a uma editora antes de testá-lo em público, depois de experimentar nossas idéias com os amigos, ou entre nós mesmos. Na verdade, este livro surgiu dessas conversas, do teste de nossas idéias no horário do cafezinho.

Sugestões úteis:

Leitura rápida

Em atenção a seus leitores, você deve ler cuidadosamente suas fontes mais importantes para certificar-se de que não só está informando de maneira confiável as opiniões principais, mas também os contextos, caracterizações e conexões. No entanto, para descobrir quais fontes merecem uma leitura detalhada, para selecionar as obras que podem ser as mais importantes, você precisa saber ler mais rapidamente. E fazer essa leitura rápida não significa apenas correr os olhos pelo texto.

Para identificar de maneira rápida e segura os elementos principais de uma argumentação, você precisa saber onde procurá-los. Para isso, é necessário compreender tanto a estrutura de uma argumentação (assunto que discutimos na Parte III), como a organização do livro ou artigo onde é apresentada (o tópico da Parte IV). Se você está pronto para começar a leitura de suas fontes, mas ainda não leu as duas partes a que nos referimos, faça isso primeiro, e então releia estas "Sugestões úteis", antes de ir à biblioteca.

O objetivo da leitura rápida é fazer uma avaliação superficial do que uma fonte oferece: tópico, problema de pesquisa, solução e as linhas gerais da argumentação. A essa altura, faça apenas as anotações necessárias para não se esquecer do que é essencial. Deixe então essa fonte de lado, mas lembrando que ela pode se tornar relevante mais tarde, no decorrer do desenvolvimento de seu projeto.

PASSO 1: Familiarize-se com a organização da fonte.

Antes de começar a ler rapidamente uma fonte, procure ter uma idéia de sua totalidade.

1 – Se for um livro,
- leia as primeiras frases de cada parágrafo do prefácio;
- no índice, verifique se há um prólogo, resumos de capítulos, etc.;
- leia o índice remissivo rapidamente à procura dos tópicos com maior número de referências;
- leia por alto a bibliografia, observando as datas (quanto mais atuais, melhor, é claro) e as fontes citadas com maior freqüência;
- veja se os capítulos são divididos em seções com títulos e se apresentam resumos ao final.

Se sua fonte for um livro muito extenso, uma resenha publicada recentemente poderá lhe dar uma noção de seu argumento, das afirmações principais e, provavelmente, uma idéia de sua estrutura. (Procure uma resenha apropriada na fonte de referências bibliográficas que apresentamos nas páginas 337-43.)

2 – Se sua fonte for um artigo,
- leia o resumo inicial, se houver;
- folheie-o para ver se há títulos de seções;
- corra os olhos pela bibliografia.

PASSO 2: Localize a questão central da argumentação.

Leia a introdução, especialmente seus últimos parágrafos, e depois a conclusão. Você encontrará uma formulação do problema e sua solução. Identifique também o tipo de evidência que sustenta a afirmação principal.

PASSO 3: Identifique as questões secundárias mais importantes.

Se tiver alguma noção do problema e de sua solução, você tanto poderá rejeitar a fonte, considerando-a irrelevante, como

deixá-la à espera de uma leitura posterior mais profunda. Se ainda não conseguiu se decidir, procure as questões secundárias mais importantes para a sustentação da afirmação principal.

1 – Para um livro ou artigo, repita o passo 2.

2 – Se o capítulo ou artigo não tiver subtítulos, identifique os trechos principais. Procure trechos em que o autor passa de um tópico principal para outro, usando palavras de transição. Treine os olhos para encontrar essas transições, ou "ganchos" ("Em primeiro lugar...", "Em segundo...", "Em terceiro...", "Finalmente", ou "Agora temos de considerar Y").

3 – Em cada trecho, leia o primeiro e o último parágrafos, procurando sua afirmação principal e tentando identificar o tipo de evidência usado.

PASSO 4: Identifique temas fundamentais.

Assim que tiver feito anotações sobre o problema, sua afirmação principal e os pontos que a sustentam, esquadrinhe a fonte em busca de conceitos fundamentais. Relacione esses conceitos, juntando-os a todas as informações bibliográficas sobre sua fonte. Essa relação será muito útil mais tarde, quando você revisar suas anotações para ver se as fontes que leu superficialmente no início merecem uma leitura mais cuidadosa.

PASSO 5: Leia os parágrafos por alto (se necessário).

Os passos 1-4 provavelmente lhe darão as informações necessárias que o ajudarão a decidir se uma fonte deve ser lida mais atentamente, mas, se você ainda se sentir inseguro, leia rapidamente cada parágrafo, procurando sua essência ou idéia principal. Se não achar nada que pareça essencial nas duas primeiras sentenças, pule para a última.

Sempre que estes cinco passos sugerirem que a fonte é relevante para sua pergunta, separe-a para uma leitura mais

cuidadosa, um processo que será mais fácil, porque você já terá uma idéia dos aspectos mais importantes da argumentação. Quando passarmos ao assunto do planejamento e da execução de seu primeiro rascunho, você verá que a prática obtida nesse tipo de leitura rápida o ajudará, tanto no processo de redação, como de revisão. Se, lendo rapidamente os relatórios que você redigiu, os leitores não conseguirem descobrir as linhas gerais de sua argumentação, a organização de seu texto não os ajudou como deveria.

PARTE III

Fazendo uma afirmação e sustentando-a

Prólogo: Argumentos, rascunhos e discussões

Primeiros pensamentos sobre os primeiros rascunhos

Se você acumulou uma tonelada de anotações, fotocópias e sumários, que estão caindo para fora de sua escrivaninha ou atulhando o disco rígido de seu computador, está na hora de pensar em redigir o primeiro rascunho. Pode ser que você tenha apenas esboçado respostas obscuras para suas perguntas mais importantes – na verdade, talvez, ainda não saiba exatamente quais são essas respostas. Mas, depois de ter acumulado uma quantidade considerável de dados, você precisa começar a pensar no que eles representam. Uma maneira de chegar a uma resposta é organizar seus elementos de modo a descobrir neles algum padrão ou implicação e formular uma afirmação que, a seu ver, seja possível sustentar.

A grande maioria dos pesquisadores iniciantes, quando começa a organizar seu material, ordena-o de acordo com os tópicos mais óbvios, dispõe esses tópicos em uma seqüência plausível e começa a escrever. Infelizmente, os tópicos mais óbvios podem ser os menos úteis, porque provavelmente refletem não o que você descobriu depois de árdua reflexão, mas o que suas fontes lhe ofereceram. E, mesmo que esses tópicos fossem além do óbvio, é provável que só constituam uma seqüência linear (A + B + C + ...), uma estrutura retórica raramente forte o bastante para sustentar um argumento longo e complexo. O pior resultado disso é que você simplesmente resume as idéias dos outros.

Por uma questão de segurança, colocar as coisas em ordem é uma boa maneira de *se preparar* para o primeiro rascunho – organize seus dados de acordo com qualquer tópico que lhe pareça adequado. No fim, contudo, quando chegar o momento de começar a planejar o primeiro rascunho, você precisará de um método de organização que não proceda das categorias de seus dados, mas de suas perguntas e respostas. Você terá de organizar essas respostas para sustentar uma *afirmação* central, e essa afirmação será a resposta a sua pergunta mais difícil, sua justificativa para redigir o relatório. O elemento de sustentação dessa resposta, dessa afirmação, tomará a forma de um *argumento* de pesquisa.

Argumento como discussão

No Capítulo 4, fizemos a distinção entre problemas comuns e aqueles que motivam projetos de pesquisa. Da mesma maneira, temos de distinguir os argumentos comuns daqueles que organizam os relatórios da pesquisa. As pessoas normalmente pensam em discussões como disputas: crianças discutem por causa de um brinquedo; companheiros de uma república de estudantes, por causa do aparelho de som; motoristas, pela preferencial. Tais discussões podem ser educadas, mas sempre representam conflitos, em que há vencedores e derrotados. Para sentir-se confiantes, os pesquisadores às vezes discutem por causa de uma evidência, fazem manobras para conseguir vantagens e, às vezes, explodem em acusações de descuido, incompetência e até mesmo fraude. Mas não foi esse tipo de discussão que os transformou em pesquisadores.

Nos próximos quatro capítulos, vamos estudar um tipo de discussão que é menos um debate litigioso e mais um diálogo profundo, no qual, juntamente com outras pessoas, analisamos idéias sobre assuntos que todos consideram importantes.

Nessa discussão, porém, os participantes fazem mais do que apenas trocar idéias. Todos temos o direito de emitir opiniões e, numa discussão comum, nenhuma lei requer que expliquemos o motivo de as sustentarmos. Mas no mundo da pesquisa espera-se que o pesquisador faça afirmações que considere novas e bastante importantes para interessar aos leitores, assim como se espera que ele explique as afirmações, como se os leitores as estivessem questionando, e de maneira bastante razoável, porque acredita nelas. Quando prevê as perguntas dos leitores, o pesquisador sustenta as afirmações com boas razões e justificativas, isto é, com *evidências*.

No entanto, você também precisa saber que aqueles leitores que merecem seu respeito irão questionar suas evidências, talvez até mesmo sua lógica, e que será necessário explicar seu argumento, dividindo-o em afirmações subordinadas, elas próprias sustentadas por outras evidências. Talvez você até ache necessário explicar por que acredita que determinada evidência sustenta logicamente certa afirmação. Por fim, tem de prever que os leitores pensarão em objeções e alternativas, às quais terá de responder, à medida que forem sendo apresentadas.

Seu objetivo em tudo isso não é obrigar os leitores a engolir suas opiniões, nem impor-lhes uma Verdade inequívoca, mas, prevendo seus pontos de vista, posições e interesses, apresentar as afirmações de um modo que os auxilie a reconhecer os próprios interesses. Ajudando-o a explorar os limites de suas evidências e testar a profundidade de seu raciocínio, os elementos da boa argumentação ajudam-no a trabalhar *com* seus leitores, não *contra* eles, na procura e compreensão de uma verdade que pode ser compartilhada por vocês todos.

Capítulo 7

Criando bons argumentos: uma visão geral

Neste capítulo examinamos os quatro elementos de um argumento de pesquisa. No Capítulo 8 discutiremos os dois elementos essenciais a qualquer argumento e, nos Capítulos 9 e 10, dois outros elementos que os pesquisadores experientes deveriam dominar, e os principiantes, pelo menos entender.

7.1 Discussões e argumentos

NÃO HÁ NADA DE ESPECIALMENTE DIFÍCIL no tipo de argumento que você encontra ou precisa apresentar num relatório de pesquisa. Esse argumento representa a mesma troca de idéias de uma discussão animada, com pessoas cuja inteligência você respeita, especialmente quando as perguntas podem ajudá-lo a refletir encaminhando-o para a solução de um problema complicado. A única diferença é que numa conversa você normalmente se sente mais confiante quanto ao que sabe, além do que a outra pessoa está bem à sua frente, fazendo perguntas que o encorajam a se concentrar no que acredita e em por que acredita:

A: E então, como acha que vai se sair neste semestre? [***A** faz uma pergunta, levantando implicitamente um problema.*]
B: Acho que estou melhor do que no anterior. [*Respondendo à pergunta, **B** faz uma afirmação e implicitamente resolve o problema.*]
A: Por que você acha isso? [***A** pede uma evidência para sustentar a afirmação.*]
B: Finalmente estou fazendo os cursos da área em que quero me especializar. [***B** apresenta uma evidência.*]
A: E que diferença isso faz? [***A** não vê por que fazer tais cursos representa uma evidência relevante.*]
B: Eu me saio melhor nos cursos que me interessam. [***B** apresenta um princípio sobre cursos e motivação que liga a afirmação à evidência.*]

A: Mas, e quanto ao curso de estatística que você precisa fazer? [*A indica uma evidência que poderia contrabalançar a evidência de* ***B***.]

B: É verdade que fui reprovado em cálculo, mas estatística é mais fácil, e agora eu tenho um orientador que pode explicar as coisas melhor do que os professores. [***B*** *reconhece a evidência contrária, mas a refuta, apresentando mais uma evidência.*]

A: Mas, então, não serão cinco os seus cursos? [***A*** *faz outra ressalva.*]

B: Estou sabendo. Não vai ser fácil. [***B*** *faz uma concessão, pois trata-se de um ponto que não pode contradizer.*]

A: Acha que entrará na lista do reitor? [***A*** *indaga a respeito dos limites da afirmação de* ***B***.]

B: Não garanto, mas acho que farei um bom papel. Sou capaz de tirar a nota de média, se não tiver de arrumar um emprego de meio período. [***B*** *limita o âmbito da afirmação e, então, estipula uma condição que restringe sua confiança.*]

Se você for capaz de se imaginar fazendo parte de uma conversa dessas, não achará nada de estranho nos argumentos de pesquisa, porque os elementos são os mesmos. A única diferença é que, num relatório de pesquisa, você não só deve responder às perguntas de seus leitores, mas também fazer perguntas em nome deles. Entre as perguntas dos leitores podem-se destacar:

Perguntas do leitor	Respostas que você dará
Qual é o seu assunto?	*Eu afirmo que...*
Que evidências você tem?	*Apresento como evidência...*
Por que você acha que sua evidência sustenta sua afirmação?	*Apresento o seguinte princípio geral...*
Mas, e quanto às ressalvas?	*Posso responder a elas. Primeiro, ...*
Você está completamente seguro?	*Só se... e contanto que...*
Não faz nenhuma ressalva, aqui?	*Devo admitir que...*
Então, exatamente qual a força de sua afirmação?	*Eu a limito...*

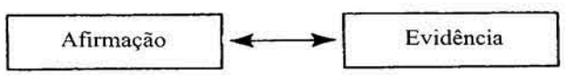
Suas respostas constituem sua argumentação. Você deve apresentar:

- *uma afirmação*;
- *evidências* ou *justificativas* que a sustentem;
- algo que chamamos de *fundamento*, um princípio geral que explica por que você acha que sua evidência é importante para sua afirmação;
- *ressalvas*, que tornam suas afirmações e evidências mais precisas.

Ao reunir os argumentos, nenhum hábito mental lhe será mais útil do que o de imaginar-se num diálogo com seus leitores: você fazendo afirmações, os leitores formulando boas perguntas, você respondendo a elas da melhor forma possível.

7.2 Afirmações e evidências

Dois elementos que você precisa sempre deixar explícitos são sua afirmação e a evidência que a sustenta.



- sua *afirmação* expressa aquilo em que você quer que os leitores acreditem;
- suas *evidências* ou *justificativas* são as razões pelas quais eles devem acreditar na afirmação.

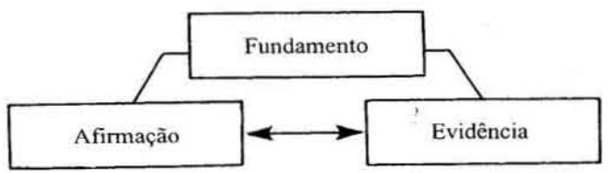
Afirmação: Deve ter chovido ontem à noite,
Evidência: porque as ruas estão molhadas.
Afirmação: Você deveria fazer um exame para saber se sofre de diabetes,
Evidência: porque sua leitura do glicômetro é 200.
Afirmação: A emancipação dos camponeses russos foi meramente simbólica,
Evidência: porque não melhorou a qualidade de sua vida diária.

Quando você apresenta um desses elementos sem o outro, parece que apresentou dados despropositados ou opinião injustificada.

Afirmações e evidências são suficientes para conversas corriqueiras, como a respeito da chuva de ontem à noite. Mas, ao fazer uma afirmação significativa, você está pedindo que seus leitores mudem de opinião sobre algo importante. Considerando que a maioria dos leitores resiste, quando se trata de mudar de opinião facilmente, ainda mais quanto a assuntos importantes, você precisará ampliar sua argumentação com mais dois elementos: fundamentos e ressalvas.

7.3 Fundamentos

O fundamento de um argumento é seu princípio geral, uma suposição ou premissa que estabelece uma ponte entre a afirmação e a evidência que a sustenta, ligando-as num par logicamente relacionado. Seu fundamento responde a perguntas, não sobre a precisão de sua evidência, mas sobre a pertinência de sua afirmação, ou, dizendo de maneira inversa, responde se sua afirmação pode ser deduzida através de sua evidência. Pense em seu fundamento como uma superestrutura que liga a evidência à afirmação:



Numa conversa casual, raramente pedimos um fundamento. Se afirmássemos: *Deve ter chovido ontem à noite, porque as ruas estão molhadas*, poucos replicariam, perguntando: *Por que o simples fato de as ruas estarem molhadas deve me fazer acreditar em sua afirmação de que choveu ontem à noite?* Quase

todo o mundo simplesmente toma como certo o fundamento, o princípio geral que une a evidência das ruas molhadas com uma afirmação sobre chuva.

> *Sempre que vemos a evidência das ruas molhadas, de manhã, podemos concluir que provavelmente choveu na noite anterior.*

(É claro que, se você mora numa cidade onde se usam irrigadores para baixar a poeira, apenas o fundamento não seria bastante, e você também iria querer saber se os irrigadores funcionaram naquela noite. Leia mais sobre este assunto no Capítulo 9.)

Tratando-se de outros tipos de afirmação, porém, as perguntas sobre fundamentos são inevitáveis. Suponha que você faça um exame de sangue num daqueles quiosques armados em *shopping centers*. O encarregado dos testes faz a leitura do aparelho que testa a dosagem de açúcar no sangue e diz: *Você deveria consultar seu médico*$_{afirmação}$ *porque sua leitura está indicando 200.*$_{evidência}$ Quase todos nós perguntaríamos por que 200 significa que deveríamos procurar um médico. Ao fazê-lo, estamos pedindo um fundamento, um princípio que justifique, que ligue a evidência – 200 no aparelho – à afirmação de que deveríamos consultar o médico. *Bem*, responde quem fez o teste, *sempre que uma pessoa tem uma leitura acima de 120, há um forte indício de que ela pode sofrer de diabetes.*

Com freqüência, é preciso incluir essa estrutura de sustentação adicional, fornecida por um fundamento explícito, porque normalmente os argumentos de pesquisa pedem aos leitores que mudem de opinião sobre assuntos que não são óbvios. Isso, então, geralmente significa que você precisa convencer seus leitores de que sua evidência é na verdade importante para sua afirmação.

Por exemplo:

> A emancipação dos camponeses russos foi meramente simbólica$_{afirmação}$ porque não melhorou a qualidade de sua vida diária.$_{evidência}$

Esse argumento poderia induzir um leitor a pedir um fundamento:

> *Mesmo que eu concordasse com sua evidência de que a qualidade de vida dos camponeses russos não melhorou, por que isso deveria me levar a acreditar em sua afirmação de que a emancipação foi meramente simbólica?*

O pesquisador teria de responder com um princípio geral que estabelecesse de que modo um certo tipo de evidência é importante para uma determinada afirmação:

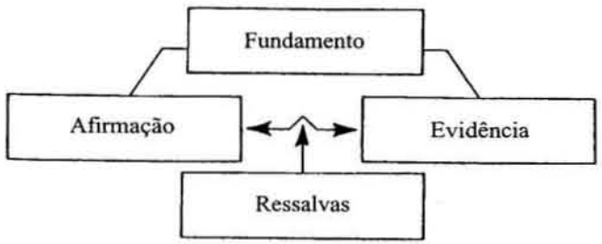
> Sempre que uma ação política não melhora a vida daqueles a quem pretensamente deveria ajudar, julgamos tal reforma como tendo sido apenas simbólica.

É claro que o leitor pode rejeitar o fundamento por julgá-lo falso. Nesse caso, ele teria de questionar o argumento como um todo, *muito embora, tanto a evidência quanto a afirmação possam ser efetivamente verdadeiras*. (Discutiremos tudo isso em maiores detalhes nos próximos dois capítulos.)

7.4 Ressalvas

A quarta parte de um argumento consiste de ressalvas. As ressalvas limitam a certeza de suas conclusões, estipulam as condições nas quais sua afirmação se sustenta, lidam com as possíveis objeções de seus leitores e – quando não exageradas – fazem você parecer um autor criterioso, cauteloso, ponderado.

Sempre que fizer uma afirmação que só for verdadeira sob certas condições, ou estabelecer uma ligação entre uma evidência e uma afirmação que não seja cem por cento correta, mas apenas provavelmente verdadeira, você deve, por si mesmo, e por seus leitores, ressalvar sua argumentação adequadamente. Ao restringir seu argumento dessa forma, você reconhece os obstáculos que impedem o movimento entre as evidências e as afirmações.



Por exemplo, uma leitura de 200 não é sempre um sinal de diabetes. Feita logo de manhã, 200 é uma contagem alta, a menos que você tenha comido um doce enorme. Assim, antes de podermos avaliar uma afirmação e sua evidência, temos de saber como o seu alcance pode ser ressalvado: *Sua leitura é de* $200_{\text{evidência}}$ *portanto você deveria fazer um exame médico*$_{\text{afirmação}}$ *porque tanta glicose no sangue é um* ***forte***$_{\text{ressalva}}$ *sinal de que você* ***pode***$_{\text{ressalva}}$ *ter diabetes,*$_{\text{fundamento}}$ ***a menos que, é claro, você tenha acabado de comer um doce.***$_{\text{ressalva}}$

Quanto mais complexo e interessante seu argumento, mais é provável que você precise de ressalvas, porque as afirmações complexas e interessantes nunca são exatas, cem por cento verdadeiras sob todos os aspectos. Por medida de segurança, alguns grandes pensadores (e não poucos professores) enunciam julgamentos olímpicos, pondo-os acima de qualquer ressalva. Quanto ao restante de nós, o melhor é não fazer isso. Sem "enrolarmos" ou nos "esquivarmos das perguntas", devemos ser legitimamente cautelosos quanto a nossos resultados. (Veja as pp. 184-5)

A maneira como você lida com afirmações, evidências, fundamentos e ressalvas influi no modo como os leitores julgam não só seus argumentos, mas também sua capacidade mental e até mesmo seu caráter. A maioria dos leitores quer saber por que você faz uma afirmação, não para desafiá-lo, mas porque desejam entender melhor sua argumentação e participar da discussão. Quando reconhece o interesse deles, você se mostra um autor ponderado. Se simplesmente afirmar: *Você deveria*

fazer um exame de diabetes ou *A emancipação dos camponeses russos foi meramente simbólica* e não disser nada mais, vai parecer que espera que seu público acredite em tudo o que você diz simplesmente porque você diz, uma suposição muito grosseira. Boas razões e ressalvas ponderadas ajudam a convencer seus leitores de que você é confiável.

Quando faz uma afirmação, dá boas razões e acrescenta ressalvas, você reconhece o desejo de seus leitores de trabalhar com você, desenvolvendo e testando idéias novas. Por esse prisma, o melhor tipo de argumento não é nenhuma coerção verbal, mas um ato de cooperação e respeito. Essa estrutura de argumentação, no entanto, é ainda mais que isso. Também pode ser um guia para sua pesquisa. Se entender como suas fontes organizaram seus argumentos, você poderá lê-los mais criticamente e tomar notas com mais precisão. Se entender como terá que organizar seus argumentos, poderá planejar seu primeiro rascunho com maior eficácia e testar suas descobertas com maior confiança.

Capítulo 8

Afirmações e evidências

Neste capítulo, discutimos os dois elementos que precisam estar explícitos em toda argumentação. Isso é importante para todos os que queiram elaborar uma argumentação confiável, sejam pesquisadores iniciantes ou experientes.

O ELEMENTO CENTRAL DE TODO RELATÓRIO é sua afirmação principal, seu ponto de vista ou tese geral. É a culminação de sua análise, a declaração do que sua pesquisa significa. Mas, se quiser que seus leitores mudem de opinião a respeito de algo importante para eles, você não pode simplesmente apresentar a afirmação, precisa dar-lhes boas razões, evidências confiáveis em que acreditar. Esse par, afirmação e evidência, constitui o núcleo conceitual de todo relatório de pesquisa.

8.1 Fazendo afirmações de peso

Sua afirmação principal é o centro de seu relatório, a parte que reflete mais plenamente sua contribuição pessoal à pesquisa. Para sustentar sua parte do diálogo, essa afirmação precisa satisfazer às expectativas dos leitores. Eles esperam que ela (como também as afirmações subordinadas que a sustentam) seja *substantiva*, *contestável* e *explícita*.

8.1.1 Sua afirmação deve ser substantiva

Os leitores querem que você os ajude a entender algo importante; assim, terão pouco interesse por uma afirmação que mostre apenas o que você fez:

> Embora a recessão de 1981-82 tenha ocorrido principalmente porque a OPEP elevou os preços do petróleo, examinei o papel desempenhado pelo Federal Reserve Board.

ou sobre o que seu relatório fará:

> Este relatório discutirá o papel da OPEP e do Federal Reserve Board na recessão de 1981-82.

Isso não diz nada de substantivo sobre a OPEP, o Federal Reserve Board ou a recessão, portanto também não há nenhuma necessidade de um argumento para sustentá-lo. Afirmações assim introduzem tipicamente um passeio a esmo por um campo de informações.

A afirmação seguinte poderia ser substantiva o bastante para prender o interesse do leitor, porque faz uma afirmação sobre a OPEP, os preços do petróleo, o Federal Reserve Board, a provisão de fundos e a recessão de 1981-82:

> A recessão de 1981-82 não aconteceu porque a OPEP elevou os preços do petróleo, mas principalmente porque o Federal Reserve Board restringiu a provisão de fundos.

8.1.2 Sua afirmação deve ser contestável

Os leitores consideram uma afirmação importante na medida em que ela seja contestável. A afirmação deve levá-los a pensar, *Você terá de explicar isso*, seja porque sempre acreditaram no contrário, ou porque nunca pensaram no assunto. Ninguém contesta uma afirmação que só se refere ao próprio relatório ou a você, nem uma afirmação que repete algo em que os leitores já acreditam:

> Portanto, a Segunda Guerra Mundial mudou o curso da história ao permitir que a União Soviética dominasse a Europa Oriental por quase meio século.

Uma vez que a maioria dos leitores já acredita nisso, dizê-lo não acrescenta nada de novo. Se nada do que lhes diz muda a opinião deles de maneira que os preocupe, você estará desperdiçando o tempo deles. Sua afirmação só será contestável se mudar algo em que eles já acreditam. Na medida em que ela for contestável, seus leitores a considerarão importante. (Veja em "Sugestões úteis", no final deste capítulo, algumas maneiras comuns de os pesquisadores fazerem afirmações contestáveis.) Mas, novamente, se você está num de seus primeiros projetos de pesquisa, focalize seus próprios interesses, algo que seja importante para você, ou para alguém com os *seus* interesses e conhecimento.

8.1.3 Sua afirmação deve ser específica

Os leitores também esperam que sua afirmação seja expressa em linguagem suficientemente detalhada e específica para reconhecerem os conceitos centrais que você desenvolverá ao longo de seu relatório. Compare:

> Portanto, a emancipação dos camponeses russos não foi um acontecimento importante.
>
> Portanto, a emancipação dos camponeses russos não foi importante porque, embora sua vida tenha mudado um pouco, sua situação decaiu.
>
> Portanto, a emancipação dos camponeses russos foi apenas simbólica, porque, embora eles tenham obtido o controle de seus negócios cotidianos, sua condição econômica deteriorou-se tão nitidamente, que seu novo *status* social não afetou a qualidade material de sua existência.

A primeira afirmação é pouco substancial. A segunda é menos vaga, mas enuncia poucos conceitos específicos que os leitores deveriam esperar (com exceção de *decair*). A terceira é explícita, enunciando vários conceitos que o autor precisa desenvolver para sustentá-la: *simbólica*, *obter o controle*, *condi-*

ção econômica, *deteriorar*, *novo* status *social*, *qualidade material da existência.*

Ao expressar sua afirmação principal pela primeira vez, no fim da introdução (conforme prefere a maioria dos leitores; veja as pp. 260-5), é importante que você o faça em linguagem específica. Quando notarem que a linguagem se mantém sempre a mesma, é bem provável que os leitores sintam que seu texto é coerente. Quando não sabem que conceitos esperar, os leitores podem perder os mais importantes e julgar que o que estão lendo está desfocado, até mesmo que é uma bagunça incoerente.

8.2 Usando afirmações plausíveis para orientar sua pesquisa

Seus leitores desprezarão suas afirmações se elas não forem substantivas, contestáveis e explícitas. Essas características também podem ser importantes para você, enquanto estiver pesquisando e redigindo o texto. Você entenderá melhor suas fontes quando puder identificar suas afirmações principais e as evidências que elas apresentam para sustentá-las. Você dá a si mesmo orientações para a pesquisa quando cria afirmações substantivas com tópicos e conceitos explícitos: de que precisaria para desenvolver *obtenção do controle*, *condição econômica*, *deterioração*, *novo* status *social*, *qualidade material de vida*?

Você também pode usar esses conceitos para ordenar suas evidências:

> Antes de os camponeses serem emancipados, sua **vida material** era suficiente para a sobrevivência.
> – *Que evidência se relaciona com "vida material"?*
> Seu nível social era **baixo**.
> – *Que evidência se relaciona com "baixo"?*
> Eles não tinham **controle** sobre a própria vida.
> – *Que evidência se relaciona com "controlar"?*
> Seu *status* social teve uma ligeira **ascensão**.
> – *Que evidência se relaciona com "ascensão"?*

> A qualidade material de sua vida diária se **deteriorou**.
> – *Que evidência se relaciona com "deteriorou"?*

Cada termo é simultaneamente parte da afirmação principal e de subargumentos que precisarão de suas próprias evidências de sustentação. Quanto mais explícita for sua linguagem, mais evidências você precisará apresentar para sustentar suas afirmações, e melhor verá quanta pesquisa ainda precisa fazer.

Se estiver escrevendo seu primeiro relatório de pesquisa, a tarefa de formular uma afirmação significativa, contestável, numa linguagem bastante específica, poderá parecer impossível, especialmente se seus leitores forem peritos no assunto de sua pesquisa. *Como*, você poderia perguntar, *espera-se que eu descubra algo que meu professor ainda não sabe ou em que não acredita?* Os professores entendem esse problema e esperarão que você faça uma afirmação que seja nova e contestável *para alguém no seu nível de experiência e conhecimento*, talvez apenas *nova para você*. Nesse caso, faça sua pesquisa tendo em mente seus próprios interesses, ou os de seus colegas de classe. O que eles poderiam achar surpreendente, contestável, importante?

Contudo, se você é um estudante de nível adiantado, seus professores esperarão que faça uma afirmação que especialistas considerariam contestável – ou pelo menos merecedora de ser posta à prova. Nesse caso, sua pesquisa precisa incluir aquilo em que os especialistas acreditam no momento, em relação ao problema, e como eles reagiram a outras similares. Pergunte ao seu professor o que ele espera.

8.3 Apresentando evidências confiáveis

A afirmação é o centro de seu relatório, mas a maior parte dele será dedicada às evidências que o sustentam. Se os leitores rejeitarem suas evidências de sustentação por considerarem-nas fracas, é porque eles não as julgaram *exatas*, *precisas*,

suficientes, *representativas*, *autorizadas* ou *compreensíveis*. (Os leitores também podem rejeitar uma evidência por ser irrelevante ou inadequada, mas, para testar as evidências por esses dois critérios, você precisa saber mais sobre os fundamentos, que discutiremos no próximo capítulo.)

Esses critérios não são exclusivos dos argumentos de pesquisa. Nós os usamos em nossas discussões mais corriqueiras. A argumentação de "Filho", a seguir, fracassa em todos os seis critérios de qualidade, além de não ser adequada:

Filho: Preciso de tênis novos.$_{afirmação}$ Os meus parecem apertados.$_{evidência}$

Pai: Seus pés não cresceram tanto em um mês, e não parecem doer muito. [*i.e.*, *Admito que o que você apresenta como evidência poderia ser pertinente à sua afirmação, mas a rejeito, primeiro porque não é exata, e segundo porque, mesmo que fosse exata, "parecem apertados" não é suficientemente preciso.*]

Filho: Mas os meus tênis estão com uma aparência horrível! Estão sujos. Olhe só para esses cadarços puídos.$_{evidência}$

Pai: Cadarços puídos e sujeira não são motivos suficientes para comprar tênis novos. [*i.e.*, *Sua afirmação pode ser efetivamente correta, e com mais evidências poderia valer a pena considerá-la, mas cadarços e sujeira, apenas, não são evidências suficientes da condição terminal de seus tênis.*]

Filho: Todo o mundo acha que eu devia comprar tênis novos.$_{evidência}$

Pai: A opinião de todo o mundo não me importa. [*i.e.*, *Mesmo que seja verdadeira, não considero autorizada a opinião de outras pessoas.*]

Filho: Você não vê o modo como sou obrigado a andar?$_{evidência\ implícita}$

Pai: Não. [*i.e.*, *O modo como você anda poderia se qualificar como evidência, mas eu o tenho observado e não vi nada de errado. Sua evidência não é nem um pouco compreensível.*]

Filho: Olhe como eu ando mancando.$_{evidência}$

Pai: Você estava caminhando direito um minuto atrás. [*i.e.*, *Sua evidência não é representativa.*]

Filho: Você tem dinheiro para me comprar tênis novos.$_{evidência\ implícita}$

Pai: Esqueça! [*i.e.*, *Não responderei, porque sua evidência não é adequada.*]

Se você puder se imaginar como o Pai, será capaz de testar a qualidade das evidências de qualquer argumento de pesquisa.

8.3.1 Exatidão

Acima de tudo, sua evidência deve ser exata; os leitores especialistas desdenham os erros. Leia novamente nossas advertências no Capítulo 6 sobre fazer anotações que reflitam com exatidão tanto o texto quanto o contexto das passagens que você cita. (Veja as pp. 103-6.) Se seu relatório depende de dados colecionados em laboratório ou no campo, registre seus dados completa e claramente, e então confirme essas duas características antes e *durante* a redação. Os leitores predispostos a serem céticos em relação a seus argumentos, como devem ser todos os leitores atentos, poderão aproveitar a menor falha em seus dados, o mais trivial engano em uma citação ou menção (mesmo em sua ortografia e pontuação), como um sinal de inconfiabilidade irredimível. Manter a correção das coisas fáceis demonstra respeito por seus leitores e é o melhor treinamento para as difíceis.

Considerando que a exatidão é decisiva, uma maneira de selecionar suas evidências é avaliar sua confiabilidade. De qual evidência você está mais seguro? Qual evidência gostaria que fosse mais confiável? Você pode usar uma evidência questionável, *desde que reconheça essa característica*. Na verdade, quando indica uma evidência que parece sustentar sua afirmação, e então a rejeita como não confiável, você está se mostrando cauteloso e autocrítico.

8.3.2 Precisão

Os pesquisadores querem evidências que sejam não só exatas, como precisas. O que é considerado preciso, porém, difere de área para área. Um físico mede a vida de *quarks* em frações infinitesimais de segundo, portanto a margem de erro tolerável é tão pequena que tende a desaparecer. Um historiador, ao avaliar quando a União Soviética entraria em colapso, estimaria o fenômeno em semanas ou meses. Um paleontólogo, datando uma nova espécie, pensaria em termos de dezenas de milhares de anos. De acordo com os padrões de suas áreas, os três são adequadamente precisos. (Acontece, também, de a evidência ser precisa demais. Um historiador pareceria imprudente se afirmasse que a União Soviética alcançou seu ponto de colapso às 2 horas da tarde de 18 de agosto de 1987.)

Embora você não deva fazer sua evidência parecer mais precisa do que ela é, os leitores cuidadosos ouvirão sirenes de alarme se você usar certas palavras que de alguma forma restrinjam sua afirmação, impedindo-os de avaliar seu conteúdo:

> O Serviço Florestal gastou uma **grande quantia** para prevenir incêndios nas florestas, mas ainda há uma **alta probabilidade** de **grandes** e **dispendiosos** incêndios.

Quanto dinheiro é "uma grande quantia"? A que índice chega uma probabilidade "alta" – 30%? 50%? 80%? Quantos hectares são destruídos num incêndio "grande"? Fique atento a palavras como *alguns*, *a maioria*, *muitos*, *quase*, *sempre*, *normalmente*, *freqüentemente*, *geralmente*, e assim por diante. Esses atributos restritivos podem estabelecer limites adequados a uma afirmação, mas também dar-lhe uma conotação de falsidade ou superficialidade. (Voltaremos às ressalvas no Capítulo 10.)

8.3.3 Suficiência

Da mesma forma como áreas diferentes julgam a precisão da evidência de maneira diferente, assim também diferem ao medir sua suficiência. Em algumas áreas, os pesquisadores baseiam uma afirmação na evidência de um único episódio de pesquisa: um crítico classifica um novo romance como obra produzida às pressas por interesse comercial, depois de apenas uma leitura, e cita como evidência uma única falha. Para uma afirmação sobre a tendência de uma pessoa usar a mão esquerda ou a direita, e sua relação com a calvície, um psicólogo talvez queira analisar os resultados de 150 pacientes em dezenas de experiências. Mas, antes de aprovar um novo medicamento contra o câncer, o FDA exigiria dados de milhares de pacientes ao longo de anos de experiências. Quanto mais estiver em jogo, mais alto o patamar da suficiência. Poderia ser interessante saber se um novo romance é uma obra produzida às pressas por interesse comercial, ou se mais pessoas que usam a mão esquerda são calvas, mas poucos seriam afetados por resultados errados. O mesmo não se dá com um novo medicamento contra o câncer.

É típico dos principiantes apresentar evidências insuficientes. Eles acham que provaram uma afirmação geral quando encontram apoio em uma citação, em alguns dados, em uma experiência pessoal:

> Shakespeare deve ter odiado as mulheres, porque em *Macbeth* elas são todas diabólicas ou fracas.

Os pesquisadores quase sempre necessitam de mais do que um pouco de dados para sustentar uma afirmação que seja substantiva e contestável (embora às vezes umas poucas evidências contestem uma afirmação). Se você está fazendo uma afirmação mesmo ligeiramente contestável, apresente sua melhor evidência, mas saiba que *sempre* haverá mais evidências disponíveis e que elas poderiam conter exemplos contrários que seriam fatais para a sua afirmação.

Paradoxalmente, alguns pesquisadores iniciantes citam a própria falta de evidências como prova de sua afirmação:

> Nenhuma evidência demonstra que haja vida em outro lugar no universo, portanto não deve haver nenhuma.

Você pode observar como é inútil uma evidência negativa, quando reconhece que, na mesma pergunta, ela pode atuar de ambos os lados:

> Nenhuma evidência demonstra que não pode haver vida em outro lugar no universo, portanto provavelmente deve haver.

8.3.4 Representatividade

Os dados são representativos quando sua variedade reflete a variedade do meio do qual eles foram derivados, sobre a qual você faz sua afirmação. O que é considerado como representativo também varia de acordo com a área. Os antropólogos poderiam interpretar uma pequena cultura na Nova Guiné com base no conhecimento profundo de alguns indivíduos, mas nenhum sociólogo faria uma afirmação sobre as práticas religiosas americanas, baseado em dados fornecidos por uma única igreja batista do Oregon. Os principiantes sempre se arriscam a apresentar evidências que não refletem todo o âmbito das evidências disponíveis, não porque sejam descuidados, mas porque não podem imaginar como seria uma evidência mais representativa.

Ao coletar evidências, pergunte a seu professor, ou a alguém experiente na área, quais outras eles achariam necessárias para sustentar uma afirmação como a sua. Se você quer aprender a julgar o assunto por conta própria, peça a seu professor exemplos de argumentações que falharam por se basearem em evidências não representativas. Aprendemos o que é considerado representativo, acumulando exemplos representativos do que não é.

8.3.5 Autoridade

Pesquisadores competentes citam as fontes mais autorizadas, mas o que é considerado autorizado novamente varia de área para área. Observe quais são as autoridades que os pesquisadores de sua área citam com maior freqüência, em que procedimentos confiam, que registros citam regularmente. Se você está lidando com fontes primárias (textos originais de livros, peças, diários, e assim por diante), certifique-se de que sua edição seja recente e de que foi publicada por uma editora respeitável. Há edições eletrônicas *on-line* de Shakespeare, editadas de modo tão precário, que usá-las rotularia você como incompetente.

Quando os estudantes não encontram, ou têm pouca familiaridade com fontes secundárias autorizadas – periódicos ou livros especializados –, costumam recorrer a fontes terciárias: livros didáticos, verbetes de enciclopédias, publicações de ampla circulação, como a revista *Psicologia hoje* (veja nossas advertências na p. 92). Se essas forem as únicas fontes disponíveis, que sejam, mas nunca as considere como autorizadas. Tome cuidado especial com livros de assuntos complexos dirigidos ao grande público. Os autores que escrevem para o leitor comum, discorrendo sobre o cérebro ou os buracos negros, são normalmente competentes, às vezes pesquisadores destacados. Mas eles têm sempre de simplificar, às vezes demais, e são sempre desatualizados. Portanto, se você começar sua pesquisa com um livro popular, observe as datas dos periódicos especializados citados na bibliografia.

A autoridade também depende da atualidade, mas, aqui novamente, cada área julga a atualidade de maneira diferente. Nas ciências, "desatualizado" pode referir-se a um mês atrás. Na área de humanas, um estudioso poderia julgar como confiável um livro com mais de um século de idade. A melhor maneira de medir a atualidade é observar rapidamente nas bibliografias as datas dos artigos de periódicos. Qual seria a data-limite a ser levada em conta? Considere que a maioria dos livros didáticos e livros de referências está desatualizada.

Lembre-se, no entanto, de que algumas das melhores pesquisas provam que uma idéia "atual e autorizada", há muito estabelecida, é na realidade uma inverdade. Durante décadas, pessoas de diversas áreas citaram casualmente o "fato" de que os povos inuits do Ártico têm dezenas de nomes para diversos

tipos de neve. Apenas quando uma pesquisadora verificou o fato foi que descobriu que eles na verdade têm apenas três. (Ou pelo menos foi o que *ela* afirmou.)

Por fim, faça a distinção entre evidência autorizada e "autoridades". Em toda área, se o Especialista A diz uma coisa, o Especialista B afirmará o oposto. Alguém mais alegará ser o Especialista C, que na verdade não é especialista coisa nenhuma. Ao ouvirem os especialistas discordar entre si, os pesquisadores iniciantes (assim como o público em geral) podem tornar-se céticos quanto à perícia e desprezar o conhecimento dos peritos, julgando-o uma mera opinião. Não confunda o cinismo desinformado com o ceticismo informado e ponderado.

Se você é um pesquisador de nível intermediário, não aceite nenhuma fonte como autorizada até conhecer toda a pesquisa na área. Nada revela incompetência mais depressa do que citar alguém a quem todo o mundo na área despreza – ou, pior, alguém de quem nunca ouviram falar.

Cada área define todos esses critérios de modo diferente, mas todas requerem que as evidências os satisfaçam. Assista a conferências e seminários, prestando atenção aos tipos de argumentos que seus professores criticam por achar que apresentam evidências inconsistentes. Peça exemplos de maus argumentos aos professores, mesmo que eles tenham de inventá-los. Você só entenderá o que é considerado confiável depois de ver exemplos do que não é. Adquirir esse conhecimento através dos erros dos outros é menos doloroso do que fazê-lo à custa dos próprios erros.

8.3.6 Clareza

Sua evidência pode ser exata, precisa, suficiente, representativa e autorizada, mas, se os leitores não puderem *ver* sua evidência *como* evidência, pode ser que você também não esteja apresentando evidência nenhuma. Especialmente quando ela consiste de dados quantitativos ou citações diretas, certifique-se de que seus leitores possam ver nela o que você quer que eles vejam. Por exemplo:

No teste de trabalho rotineiro, os valores metabólicos para os indivíduos 1, 3, 7 e 10 foram inválidos. Os dados da taxa de pulsação em 4, 8 e 10 minutos foram:

Indivíduo	Descanso	T = 4	T = 8	T = 10
1	61	72	93	101
2	73	88	105	110
3	66	85	99	110
4	73	88	105	110
5	66	85	99	110
6	81	97	111	124
7	81	97	111	124
8	73	88	105	110
9	66	85	99	110
10	81	97	111	124

O que deveríamos ver nessa tabela? Só saberíamos se já tivéssemos conhecimento de que ocorrem efeitos metabólicos quando as taxas de pulsação por minuto sobem acima de 170% da taxa de descanso e pudéssemos calcular os percentuais de cabeça. Caso contrário, esses dados não se parecem com uma evidência, mas com números crus, indigestos. (No Capítulo 12, apresentaremos alguns princípios para analisar e revisar tabelas como essa.)

Igualmente confusa é a citação "singela". Eis uma afirmação de um estudante sobre Lincoln, citando como evidência o "Discurso de Gettysburg":

> Lincoln acreditou que os Fundadores apoiariam o Norte$_{afirmação}$ porque, como ele disse, o país "constituiu-se de acordo com a proposição de que todos os homens são criados iguais"$_{-evidência}$

Pode ser que os Fundadores tivessem apoiado o Norte, mas o que existe nessa citação que deveria nos fazer pensar que Lincoln acreditava que eles o fariam? Pressionado, o autor explicou:

> Uma vez que os Fundadores constituíram o país segundo a proposição de que todos os homens são criados iguais, e Lincoln

> libertou os escravos porque achou que eles haviam sido criados iguais, então deve ter pensado que os Fundadores estariam de acordo com ele, portanto teriam apoiado o Norte. *É óbvio.*

Bem, não é. As citações raramente falam por si mesmas; a maioria delas precisa ser "desembrulhada". Se você apresenta apenas a evidência sem interpretação, seu relatório parecerá um pastiche de citações e números, sugerindo que seus dados nunca passaram pela análise crítica de uma mente atuante.

Sempre que você sustenta uma afirmação com números, diagramas, imagens, citações – o que quer que se pareça com dados primários –, não considere que o que você vê é o que seus leitores captarão. Esclareça o que você quer que eles vejam como o *ponto central* de sua evidência, sua *importância*. No que se refere a uma citação, um bom princípio é usar algumas de suas palavras-chave logo antes ou depois dela. Introduza um diagrama, tabela ou gráfico indicando tanto o que você quer que os leitores notem quanto o motivo pelo qual esse aspecto é digno de nota.

Para entender por que a evidência falha, você precisa de experiência e de habilidade para se antecipar ao que é provável que os leitores aceitem ou rejeitem. Você adquire essa habilidade de duas maneiras. A mais dolorosa é ser objeto de crítica. A menos dolorosa é obter de seus professores exemplos de argumentos que falharam. Entendendo os exemplos que falharam, você será capaz de avaliar os seus mais objetivamente. Portanto, pergunte.

8.4 Usando evidências para desenvolver e organizar seu relatório

Este esquema para avaliar os argumentos deve encorajá-lo a não abordar seus leitores com um espírito de conflito ou coerção. Em vez de firmar uma posição e defendê-la ferozmente contra aqueles que você espera que a ataquem, imagine-se num diálogo civilizado com seus leitores, todos colaborando para desenvolver um novo conhecimento, o tipo de diálogo que você deve manter com suas fontes.

A ênfase no diálogo, neste esquema, também poderá ajudá-lo a encontrar e elaborar seus argumentos, especialmente quando suas anotações parecem mais uma pilha de informações não digeridas do que outra coisa. Ao se preparar para escrever, use os elementos da argumentação como um princípio de organização que o ajude a se antecipar às preocupações de seus leitores. O esquema é útil até mesmo nas fases mais iniciais da coleta de informações. Se entender como os pesquisadores reúnem seus argumentos, você poderá fazer um trabalho melhor na leitura de suas fontes e nas anotações sobre elas.

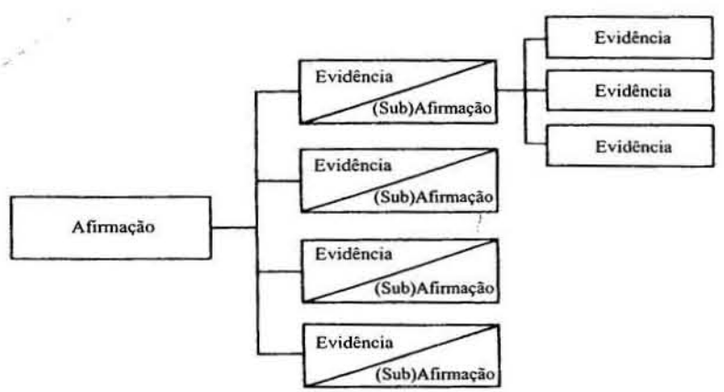
À medida que for revisando seus dados, lembre-se de que seu argumento deve estar sempre na forma de afirmação, acrescida de uma evidência de sustentação. Mas você não conseguirá convencer os leitores apenas acumulando dados sobre dados, porque convencer não é apenas uma questão de quantidade, ou mesmo de qualidade. Pesquisadores renomados também *explicam* suas evidências. Eles as apresentam e depois as tratam como se fossem afirmações numa argumentação mais detalhada, que ainda requer mais evidências. À medida que vão elaborando argumentos explicativos para apoiar as evidências, esses pesquisadores dão boas razões para que os leitores acreditem que suas evidências são bem fundamentadas.

No parágrafo seguinte, o autor afirma que o Serviço Florestal desperdiçou milhões, e em seguida apresenta a evidência: apesar de todo o dinheiro gasto, não houve nenhuma diminuição na incidência de incêndios. Mas ele não pára aí. Segue em frente para explicar a evidência e mostra que o número total de incêndios permaneceu constante, embora os incêndios grandes tenham diminuído. Então explica por que diminuíram.

> Há boas razões para se acreditar que, desde 1950, o Serviço Florestal americano desperdiçou milhões, tentando prevenir incêndios, quando poderia ter gasto esses recursos de modo melhor, evitando incêndios pequenos que fogem ao controle e causam danos catastróficos.-*afirmação* Apesar dos milhões gastos em prevenção, o número de incêndios nas florestas da região oeste permaneceu inalterado desde 1930. Mas, a partir de 1950, o número de incêndios devastadores começou a cair, porque foi

então que o Serviço passou a usar sistematicamente aeronaves de combate ao fogo para alcançar rapidamente incêndios pequenos e mantê-los sob controle antes que pudessem se espalhar. Se os milhões gastos na prevenção de incêndios, desde então, tivessem sido gastos em esforços para impedir que focos pequenos se espalhassem, haveria menos incêndios de grandes proporções, cujos custos tornam mínimo o dinheiro gasto na prevenção.

Todo pesquisador precisa sustentar afirmações contestáveis com evidências, mas precisa depois explicá-las, tratando cada núcleo importante das evidências como uma afirmação de um argumento subordinado que precise de sua própria evidência. Na verdade, todo relatório de pesquisa consiste de argumentos múltiplos de tipos diferentes, mas todos a serviço da afirmação central que o pesquisador quer fazer. Assim, a estrutura de seu relatório sempre será mais elaborada (e menos linear) do que uma única afirmação sustentada por uma só evidência. A evidência que sustenta uma afirmação principal será ela própria dividida em grupos de argumentos menores, cada um deles estruturado como uma (sub-)afirmação com sua própria evidência de sustentação:



Se você gosta de fazer as coisas visualmente, monte esse diagrama num quadro do tamanho da parede. Fixe cartões ou

fichas de arquivo como na figura acima, depois experimente combinações diferentes de subargumentos. Não se preocupe com a organização das informações dentro de cada cartão: apenas concentre-se em mantê-los em grupos de tamanho médio, que você possa organizar e reorganizar em diversas configurações.

Esse diagrama pode parecer um esboço, e ele é isso mesmo. Mas esboça não seu relatório, mas seu argumento. Quando começar a esboçar seu primeiro rascunho, você terá de pensar mais em seus leitores: como introduzir seu problema, fazendo-o parecer importante para eles, quantos antecedentes apresentar, como ordenar suas subafirmações, e assim por diante. Trata-se de questões importantes, mas elas não o farão sentir-se pressionado, enquanto você estiver apenas no ponto de descobrir seu argumento.

Sugestões úteis:

Uma sistemática de contradições

Estas "Sugestões úteis" provavelmente serão de muito interesse para os estudantes mais avançados, mas os principiantes devem se familiarizar com esses tipos de contradições, porque os encontrarão em tudo o que lerem.

Você não pode determinar o grau de "importância" de uma afirmação até saber quantas outras pessoas em sua área precisam mudar de opinião para aceitá-la. Em todas as áreas, porém, uma maneira comum de insinuar importância é contradizer as idéias estabelecidas. (Ao afirmar que algo em que seus leitores acreditam está incompleto ou incorreto, você cria a condição de um problema. Reveja as pp. 67-72.) Nós não podemos lhe dizer que idéias você deveria contradizer, mas podemos lhe mostrar alguns padrões de *tipos* de contradições que aparecem seguidamente na literatura de pesquisa.

Contradições substantivas

Se puder mostrar que um pesquisador antes de você obteve uma informação errada, será fácil ressaltar a importância de seu argumento. Quanto mais autorizado o erro, maior a importância. Três casos são muito comuns:

- Você acha um erro num fato ou em um cálculo.
- Você tem novos fatos que ou restringem velhos fatos, ou os substituem.
- Você acha um erro de argumentação e, a partir dos mesmos fatos, chega a uma conclusão diferente.

Contradições de constituição

Outros tipos de contradições seguem padrões tão básicos que são como aquelas categorias de perguntas que o incentivamos a fazer sobre seu tópico (pp. 50-4). No entanto, *não* o encorajamos a memorizar ou limitar-se aos itens dessa lista. Só os apresentamos como uma maneira de estimular sua reflexão e imaginação.

Contradições de categoria

Sempre se consideraram determinados grupos religiosos como "cultos" pelo modo como diferem das principais igrejas, mas, se examinarmos essas organizações sob uma perspectiva histórica, não fica claro quando um suposto "culto" torna-se uma "seita" ou até mesmo uma "religião".

Neste exemplo, você afirma que seu argumento contradiz as *categorias* que os outros em sua área aceitam. Geralmente, você promete demonstrar não só que alguns incluíram em uma categoria algo que não deveriam incluir, como também que outros não incluíram em uma categoria algo que deveriam incluir. (Nos exemplos, substitua X e Y por termos de seu interesse.)

1 – Embora X pareça ser um exemplo de Y, não é.

Embora os cigarros pareçam ser viciantes, não são.

Ou o caso pode ser invertido:

Embora os cigarros pareçam não ser viciantes, eles são.

Outros exemplos comuns de contradições de categoria:

2 – Embora X pareça incluir Y como exemplo, não inclui.
3 – Embora X e Y pareçam ser semelhantes, são diferentes.
4 – Embora X pareça ser característico de Y, não é.

Contradições de parte-todo

Em anos recentes, vem-se sustentando que o atletismo é só entretenimento e que portanto não devia ter lugar no ensino

superior, mas, na verdade, pode ser demonstrado que sem o atletismo a educação seria prejudicada.

Este exemplo é como a contradição de categoria, a não ser que você demonstre que se equivocaram quanto à relação entre as partes de algo.

1 – Embora X pareça ser uma parte integrante de Y, não é.
2 – Embora X pareça ter Y como uma parte integrante, não tem.
3 – Embora as partes de X pareçam ser sistemáticas, não são.
4 – Embora X pareça ser geral, é só restrito.

Contradições de desenvolvimento interno

Recentemente, a mídia tem dado destaque ao crescimento da criminalidade, mas na verdade o índice geral de criminalidade tem caído durante os últimos anos.

Neste exemplo, você afirma que os outros se equivocaram quanto à origem, ao desenvolvimento ou à história de seu objeto de estudo.

1 – Embora X pareça estar estável/subindo/caindo, não está.
2 – Embora X possa parecer ter se originado de Y, não foi o que aconteceu.
3 – Embora X e Y possam parecer ter se originado de Z, esse não é o caso de X.
4 – Embora a seqüência de desenvolvimento de X pareça ser 1, 2 e 3, não é.

Contradições externas de causa-efeito

Uma nova maneira de conter a criminalidade juvenil é o "campo de treinamento militar". Mas as evidências sugerem que o resultado não é muito significativo.

Neste exemplo, você afirma que os outros ou deixaram de ver relações causais, ou as viram onde elas não existem.

1 – Embora X pareça não ser causado por Y, é.
2 – Embora X pareça causar Y, tanto X quanto Y são causados por Z.
3 – Embora X e Y pareçam correlatos, não são.
4 – Embora X pareça ser suficiente para causar Y, não é.
5 – Embora X pareça causar apenas Y, também causa A, B e C.

Contradições de valor

Neste exemplo, você simplesmente contradiz julgamentos de valor emitidos.

1 – Embora X pareça ser bom, não é.
2 – Embora X pareça ser útil para Y, não é.

Contradições de perspectiva

Algumas contradições ocorrem mais profundamente. No exemplo de padrão de contradições de constituição, você inverte uma suposição amplamente mantida, mas não muda os termos da discussão. Nas contradições de perspectiva, você sai da discussão padronizada para sugerir que devemos encarar as coisas de uma maneira completamente nova.

Geralmente, consideram-se os anúncios como uma expressão puramente econômica, mas na verdade eles têm servido como um laboratório para novos tipos e estilos de arte.

1 – Geralmente, discutimos X no contexto Y, mas há um novo contexto de compreensão que deveríamos considerar – do ponto de vista social, político, econômico, intelectual, acadêmico, específico dos sexos etc.
2 – Geralmente, consideramos X como explicado pela teoria Y, mas há uma nova teoria fundamental, ou uma teoria de outra área, que pode ser aplicada a X e nos fazer vê-lo de modo diferente.

3 – Há um novo sistema de valores para se avaliar X.
4 – Há muito analisamos X pela teoria/sistema de valores Y; então rejeitamos X como inaplicável em Y, mas Y é pertinente a X de uma nova maneira.

Se você encontrar alguma contradição plausível de um desses tipos, fique em seu rastro, porque poderá usá-la quando redigir sua introdução. No Capítulo 15 discute-se mais sobre o assunto.

Capítulo 9

Fundamentos

Este capítulo levanta questões mais complexas do que alguns pesquisadores iniciantes poderiam querer encontrar. Os estudantes avançados, porém, deveriam levá-las em consideração.

A BOA PESQUISA DEVERIA MUDAR NOSSA OPINIÃO, levando-nos a aceitar uma idéia nova ou, no caso mais extremo, reestruturar nossas crenças e convicções de maneira profunda. Acontece que resistimos frontalmente a tais mudanças, sem boas razões. Assim, quando pedir que seus leitores mudem de opinião, deve dar-lhes as melhores razões possíveis para que o façam. No entanto, você não pode simplesmente acumular dados e mais dados, por mais confiáveis que sejam, porque as boas razões vão além da mera quantidade, até mesmo além de sua qualidade. Ao contrário de pessoas que nunca se desculpam e nunca explicam, pesquisadores conscientes costumam se perguntar se precisam explicar por que os dados não são apenas confiáveis, mas *pertinentes*.

9.1 Fundamento: a base de nossa convicção e de nossa argumentação

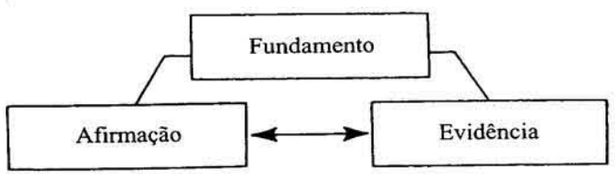
Para explicar por que seus dados são pertinentes, você terá de enunciar uma parte de seu argumento que costuma permanecer subentendida. Ela mostra aos leitores por que um determinado conjunto de dados *deve ser considerado* como evidência em defesa de sua afirmação. Essa relação entre afirmação e evidência é seu *fundamento*. Eis, outra vez, o argumento sobre as ruas molhadas e a chuva:

Afirmação: Deve ter chovido ontem à noite.
Por que você acha isso? (Quer dizer, qual é sua evidência?)
Evidência: As ruas estão molhadas, esta manhã.
O que o faz pensar que as ruas molhadas deveriam ser consideradas como evidência de chuva? (Quer dizer, qual é seu fundamento?)

Se aceitarmos a evidência como confiável – que as ruas realmente estavam molhadas de manhã –, que princípio ou premissa, que suposição subjacente devemos aceitar, antes de acreditarmos na afirmação de que deve ter chovido? Seria que as ruas molhadas *geralmente* significam chuva, uma suposição tão óbvia que nunca nos incomodamos de enunciar:

Fundamento: Sempre que vemos as ruas molhadas de manhã, normalmente podemos concluir que choveu na noite anterior.

Um fundamento é um *princípio geral* que cria uma ligação lógica entre uma *determinada* evidência (ruas molhadas *esta* manhã) e uma *determinada* afirmação (choveu *ontem* à noite).



No argumento sobre as ruas molhadas, a relação é tão óbvia que você nunca a mencionaria, nem os ouvintes esperariam que o fizesse. Na verdade, se a mencionasse, poderia afrontá-los, dando a entender que não sabem de um fato tão óbvio, e, se eles lhe pedissem que expusesse seu fundamento, você se sentiria da mesma maneira afrontado, pela mesma razão (a menos que você vivesse em uma pequena cidade em que molham as ruas; discutiremos tais ressalvas no Capítulo 10).

Mas quando você está elaborando argumentos complexos, especialmente os que visam assuntos contestáveis, suas suposições poderão traí-lo, caso deixe de expressá-las e examiná-las. Por exemplo, eis um trecho de um argumento sobre o Serviço Florestal que poderia fazer os leitores hesitarem:

Afirmação: O Serviço Florestal desperdiçou dinheiro na prevenção de incêndios.
Evidência: Desde 1950, o Serviço Florestal gastou milhões na prevenção de incêndios, mas o número de incêndios permaneceu o mesmo.

O fundamento e a lógica formal

Se você fez um curso de lógica formal, pode estar imaginando como os fundamentos se encaixam em suas categorias. Se você se lembrar do termo premissa maior, verá que o fundamento é análogo à premissa maior num silogismo condicional (Se p,q; p; portanto q). Mas, como veremos, o fundamento também tem características de um silogismo categórico (Todo B é C; A é B; então A é C). Nesse esquema, a evidência coincide aproximadamente com a premissa menor.

A evidência é verdadeira. Mas por que ela deveria permitir ao autor argumentar que o dinheiro gasto na prevenção de incêndios foi desperdiçado? Em que mais deveríamos acreditar? Talvez num fundamento assim:

Fundamento: Sempre que alguém gasta dinheiro para prevenir algo, mas a incidência permanece a mesma, essa pessoa desperdiçou dinheiro.

À primeira vista, esse fundamento parece perfeito, mas é verdadeiro *em todas as circunstâncias*? Sem exceção? As condições não mudaram – por exemplo, não aumentou o número de turistas? O clima tornou-se mais seco? O custo de prevenção triplicou?

Mesmo pesquisadores experientes podem tomar seus fundamentos como certos, porque eles estão escondidos nas teorias que norteiam sua pesquisa, nas definições de seus termos, até mesmo nas metáforas que usam. Neste capítulo, iremos lhe

mostrar como não considerar seus fundamentos certos demais, como decidir se um fundamento é verdadeiro, se de fato ele lhe permite relacionar uma determinada evidência a uma determinada afirmação e quando você deve explicitar os fundamentos. O conceito de fundamento é difícil, mas até você entendê-lo estará se arriscando a elaborar argumentos que seus leitores poderão considerar como claramente ilógicos.

9.2 Com que se parece um fundamento?

Ao expressar um fundamento, você deve elaborá-lo como uma generalização que responda à pergunta de seu leitor: *Em que princípio geral devo acreditar, antes de concordar que sua evidência supostamente exata sobre as ruas molhadas realmente sustenta sua afirmação, no mínimo plausível, de que choveu na noite passada?* Podemos enunciar um fundamento de diversas maneiras:

> Ruas molhadas de manhã são resultado de chuva na noite anterior.
> Chuva à noite normalmente significa ruas molhadas na manhã seguinte.
> Uma manhã com ruas molhadas é um sinal de chuva na noite anterior.
> Chuva ao luar, ruas molhadas ao nascer do sol.

Mas, para se qualificar como tal, um fundamento precisa satisfazer a três critérios:

- Uma parte dele deve descrever o *tipo geral* de evidência apresentada.
- A outra parte deve descrever o tipo geral de afirmação que se segue da evidência.
- O fundamento deve expressar ou implicar uma relação entre essas partes: como causa e efeito (A chuva deixa as ruas molhadas); uma como sinal da outra (Trovoada geralmente é um sinal de chuva); muitas circunstâncias que permitem uma generalização (O vento noroeste normalmente significa um dia claro).

(Para outras relações, veja "Sugestões úteis", no final deste capítulo.)

Mas, ainda que o fundamento possa ser expresso de muitas maneiras, uma delas é mais útil para avaliá-lo e analisá-lo:

> Sempre que temos uma evidência *como* X, podemos fazer uma afirmação *como* Y.

Neste esquema, você expressa, na primeira metade do fundamento, o *tipo* geral de evidência ou as justificativas que o fundamento admite, e na segunda metade, o *tipo* de afirmação que ele permite. A conexão lógica entre os dois é assinalada por meio de *sempre que*. Podemos reduzir tudo para:

> Sempre que ~~temos uma evidência como~~ X [as ruas estão molhadas pela manhã,] ~~podemos normalmente afirmar que~~ Y [provavelmente choveu na noite anterior].

deixando apenas: "Sempre que X, Y."

Você pode encontrar esse modo de formular um fundamento nos textos históricos de maior importância, como, por exemplo, na *Declaração de Independência* americana:

> (...) sempre que alguma Forma de Governo torna-se prejudicial a [o direito das pessoas à vida, à liberdade e à busca da felicidade], é o Direito do Povo alterar ou abolir essa forma de governo (...) quando uma longa série de abusos e usurpações [procura] invariavelmente a [privação daqueles direitos], é direito [do povo], seu dever, derrubar tal Governo e fornecer novos Guardiães para sua segurança futura.

Mesmo quando escreve para um público que compartilha de suas suposições, você raramente declara seus fundamentos assim tão toscamente. Mas, quando escreve para pessoas que poderiam não compartilhar de suas convicções e rejeitar sua evidência como irrelevante, você precisa não só apresentar a evidência, mas também fundamentos explícitos.

Talvez seja por isso que Thomas Jefferson expressou seu fundamento não uma, mas duas vezes. A *Declaração de Independência* desafiou um fundamento anterior sobre a relação entre o povo e o governo, de modo que Jefferson pode ter decidido que deveria deixar seu novo fundamento absolutamente claro, ainda mais que ele sentia que "um respeito digno pelas opiniões da humanidade requer que [nós] declaremos as causas que [nos] impelem à separação". Se tivesse deixado sua lógica implícita, Jefferson se arriscaria a que o mundo imaginasse que ele achava que os colonos deviam se libertar do jugo do rei Jorge III só porque este abusava deles. Afinal de contas, um monarquista poderia apresentar um fundamento para competir com o seu: *Se a pessoa é um rei, pode fazer o que quiser, portanto sua lista de supostas ofensas cometidas pelo rei Jorge não é pertinente.*

Mesmo deixando de enunciar a maioria de seus fundamentos, é um bom exercício enunciar os mais importantes, pelo menos para si mesmo, de modo a poder testar a base conceitual de seu argumento. Pensar nos fundamentos ajuda-o a encontrar os pontos duvidosos de seu argumento antes que seus leitores o façam. Talvez você tenha de defender seus fundamentos com um argumento que os sustente (ou, como Jefferson fez, apelando para uma verdade fundamental comunicada diretamente à mente humana: "Sustentamos essas verdades por serem patentes").

9.3 A qualidade dos fundamentos

Os leitores opõem-se às afirmações por muitas razões. Algumas razões são injustificadas: a despeito da veracidade de seu argumento, alguns leitores estão presos demais a seu modo de pensar para mudar de opinião, ou têm interesses que sua afirmação ameaça, ou simplesmente não querem se esforçar para entender sua exposição. Por outro lado, os leitores justificadamente rejeitam afirmações mal formuladas ou baseadas em evidências duvidosas. Mesmo quando sua afirmação é inteligível e significativa, e sua evidência confiável, eles ainda rejeitarão seu argumento se acharem que seu fundamento é falso, obscuro, do tipo errado para a sua comunidade de pesquisa, ou que não dá validade a sua evidência.

Tais critérios não são incomuns; nós os aplicamos em nossas conversas mais comuns, mesmo nas relações entre pais e filhos.

1 – Fundamento falso
Filho: Todo o mundo está de tênis novos, eu também quero.
Pai: Se todo o mundo pulasse num precipício, você também pularia? [*Seu fundamento é falso se você considera que sempre que todo o mundo tem algo novo você também deve ter.*]

2 – Fundamento obscuro
Filho: Olhe só este anúncio.
Pai: E daí? [*Mesmo que o anúncio esteja dizendo a verdade, não vejo o que ele tem a ver com eu lhe comprar tênis.*]

3 – Fundamento inadequado
Filho: Você tem bastante dinheiro.
Pai: Esqueça! [*O princípio que você assumiu – de que, desde que eu possa lhe comprar algo, é meu dever fazê-lo – é totalmente inadequado.*]

4 – Fundamento inaplicável
Filho: Você não me ama.
Pai: Ridículo. [*Sua evidência implícita é verdadeira: eu não vou lhe comprar tênis. E, mesmo admitindo que seu fundamento possa ser verdadeiro – pais que não amam os filhos não lhes compram tênis –, sua afirmação não tem fundamento, porque o fato de um determinado pai não comprar tênis para os filhos não quer dizer que não os ame.*]

Em cada diálogo, as evidências podem ser confiáveis: todo o mundo pode ter tênis novos, o anúncio pode fazer os tênis parecerem bons, o pai pode ter bastante dinheiro e, é claro, o

pai não vai comprar tênis novos. Mas, se você conseguir entender por que o pai ainda assim rejeita cada argumento, entenderá por que, mesmo quando sua evidência for confiável e suas afirmações plausíveis, os leitores poderão rejeitar seus argumentos se você ligar suas evidências às afirmações com fundamentos falsos, obscuros, inadequados ou inaplicáveis.

Se você for um pesquisador atento, questionará seu argumento pelo menos uma vez, para ter certeza de que seus fundamentos unem suas evidências às afirmações de maneira confiável, um exercício que poderá fazê-lo repensar suposições deixadas sem análise por muito tempo, especialmente as suposições fundamentais de sua área. Isso poderá abrir a porta para mais pesquisas, aquelas do tipo que leva a resultados mais interessantes e importantes.

9.3.1 Fundamentos falsos

Testa-se a veracidade de um fundamento como se faz com a veracidade de qualquer afirmação, porque a maioria dos fundamentos são simplesmente afirmações de ordem superior, argumentos mais gerais, afirmações que precisam de sua própria evidência de sustentação, da mesma maneira que (percorrendo passo a passo a cadeia de argumentos) uma porção da evidência é uma afirmação precisando de sustentação própria.

Qual seria o fundamento para o próximo argumento? Além de acreditar na veracidade da evidência, em que mais temos de acreditar, antes de aceitá-la como sustentação da afirmação?

> No final da década de 30, Franklin D. Roosevelt não podia ter sido um presidente amplamente popular$_{afirmação}$ porque muitos jornais o acusaram de conduzir o país para o caminho do socialismo.$_{evidência}$

Conforme dissemos, embora os pesquisadores expressem os fundamentos de diversas maneiras, o meio mais prático de examinar um fundamento é dividi-lo em duas partes distintas, uma que expresse o tipo geral de evidência que o fundamento admite e outra que expresse a afirmação que ele permite:

> F_1: Toda vez que muitas vozes da imprensa popular acusam um presidente americano de conduzir o país para o caminho do socialismo,$_{parte\ da\ evidência}$ esse presidente não é universalmente popular.$_{parte\ da\ afirmação}$

Tendo expressado o fundamento nesse formato de "evidência-portanto-afirmação", você pode testar sua força, formulando versões mais e menos abrangentes:

> F_2: Toda vez que qualquer forma de jornalismo ataca qualquer líder, por qualquer razão, de qualquer maneira,$_{parte\ da\ evidência}$ esse líder não permanece popular.$_{parte\ da\ afirmação}$
>
> F_3: Toda vez que os jornais republicanos do Centro-Oeste, nos anos 30, acusaram um presidente de conduzir os Estados Unidos para o socialismo,$_{parte\ da\ evidência}$ ele se tornava impopular entre aqueles com interesses econômicos.$_{parte\ da\ afirmação}$

O que nos levaria a aceitar algum desses três fundamentos? Seria difícil aceitar o mais geral (F_2), porque podemos pensar em muitos exemplos contrários. Procuramos problemas, porém, quando estreitamos demais o fundamento, como em F_3: se a parte da evidência do fundamento é virtualmente igual à evidência apresentada para sustentar a afirmação, então considera-se que o argumento "resolve a questão".

Um bom princípio é adotar um fundamento geral o bastante para incluir pelo menos uma categoria mais abrangente do que a evidência, mas não tão geral que você se abra em uma miríade de exceções: faça de "Roosevelt" não "um líder qualquer" mas "um presidente americano", e faça de "jornais" não "qualquer forma de jornalismo" mas "imprensa popular".

Procure testar a veracidade de seu fundamento com expressões como "sempre", "em todos os lugares", "invariavelmente". Ao analisar seu argumento em termos tão fortes, você reconhecerá as ressalvas que talvez precise acrescentar e, quem sabe, alguma pesquisa a mais que precise fazer para sustentar seu fundamento. Se não o fizer, algum leitor o fará. Conferir a veracidade dos fundamentos é difícil, e não só porque raramente se pensa neles. Quando você questiona os fundamentos, questiona as bases conceituais de sua comunidade de pesquisa.

9.3.2 *Fundamentos obscuros*

Cada comunidade de pesquisa tem seus próprios fundamentos, tipicamente não expressos, ocultos em seus procedimentos de pesquisa, até mesmo em suas máquinas. Os cientistas que estudam o cérebro usam como evidência imagens obtidas por um *scanner* de ressonância magnética, um aparelho que registra num gráfico a atividade de eletroquímica do cérebro. Quando um pesquisador aponta para um ponto vermelho em uma tela de computador e diz: "Esta área é ativada quando a pessoa visualiza objetos ausentes", está tirando uma conclusão a partir de uma cadeia de argumentos que são invisíveis aos leigos.

Ao dar como certos tais fundamentos, é muito fácil você apresentar uma evidência que *você* pode pensar que está relacionada a sua afirmação, mas cuja relevância pode frustrar seus leitores. Isso costuma acontecer quando você toma um atalho por diversos argumentos interligados, saltando passos intermediários. Por exemplo, se você tem pouca familiaridade com algumas verdades gerais sobre história social inglesa do século XVI, a passagem a seguir poderá desconcertá-lo:

> Em 1580, menos da metade dos estudantes de algumas faculdades da Universidade de Oxford podia assinar seu nome legitimamente, "John Jones, Esq." ou "Mr. Jones".*evidência* Assim, seriam precisos mais de 300 anos para que as universidades inglesas voltassem a ser tão igualitárias.*afirmação*

Como passamos das assinaturas do século XVI às universidades igualitárias do século XX? Omitindo os passos intermediários:

> *Em 1580, menos da metade dos estudantes de algumas faculdades da Universidade de Oxford podia assinar seu nome legitimamente "John Jones, Esq." ou "Mr. Jones".*$_{evidência}$
>
> PASSO 1: Na Inglaterra do final do século XVI, apenas um homem pertencente à minoria relativa dos homens chamados "fidalgos" podia assinar seu nome legitimamente com "Mr.", e apenas o filho de um gentilhomem, ou fidalgo, podia assinar com "Esq."*fundamento 1* Em 1580, menos da metade dos estudantes de Oxford podia assinar seu nome legitimamente acompanhado de "Mr." ou "Esq."*evidência 1* Portanto, menos da metade dos estudantes dessas faculdades eram fidalgos ou filhos destes.*afirmação 1*
>
> PASSO 2: Quando as classes sociais em uma população universitária são geralmente proporcionais aos números da população como um todo, a universidade pode ser considerada igualitária.*fundamento 2* O baixo número de estudantes universitários no final do século XVI que eram fidalgos ou filhos destes [da afirmação 1] reflete aproximadamente o fato de que menos da metade da população inglesa era composta de fidalgos ou de seus filhos [de "minoria", no fundamento 1].*evidência 2* Assim, essas faculdades eram mais ou menos igualitárias.*afirmação 2*
>
> PASSO 3: Reiteração demonstrando que entre 1600 e 1900 mais fidalgos que cidadãos comuns freqüentaram Oxford, tornando-a menos igualitária, mas que depois de 1900 ela foi freqüentada por mais cidadãos comuns do que por fidalgos, o que a tornou mais igualitária outra vez.
>
> *Assim, seriam precisos mais de 300 anos para que as universidades inglesas voltassem a ser tão igualitárias.*$_{afirmação}$

Apenas alguém familiarizado com a história inglesa poderia entender como a evidência das assinaturas no século XVI poderia ser pertinente a uma afirmação sobre as universidades do século XX. O restante das pessoas ficaria confuso.

Esse tipo de equívoco acontece quando os principiantes presumem que uma cadeia de relações que lhes parece óbvia deve ser igualmente óbvia para os leitores, como fez o estudante citado no capítulo anterior, que afirmou:

> Lincoln acreditou que os Fundadores apoiariam o Norte$_{afirmação}$ porque, como ele disse, o país "constituiu-se de acordo com a proposição de que todos os homens são criados iguais".$_{evidência}$

Observe atentamente os passos de seu argumento para determinar se pulou algum. Caso isso tenha ocorrido, você terá de elaborá-lo novamente.

Ao testar seu argumento, antes de redigi-lo, seja explícito. Mas, ao redigir, terá de se decidir quão explícito você pode e deve ser. Quando deixa fundamentos implícitos, você pratica um ato social importante. Os integrantes de uma comunidade de pesquisa compartilham inúmeros fundamentos, porque estes compõem a trama de princípios comuns e verdades não expressas que constituem a razão de ser de uma comunidade. Ao assumir esses fundamentos, você assume a participação na comunidade, no que diz respeito a você e a seus leitores. Mas, como dissemos, ao tornar os fundamentos desnecessariamente explícitos, você poderá insultar os leitores que mais preza. À medida que adquire experiência e credibilidade, você o demonstra não só pelo que diz, mas pelo que não precisa dizer (veja novamente os dois exemplos sobre bloqueadores de cálcio nas pp. 15-7).

9.3.3 Fundamentos inadequados

Às vezes, um fundamento pode ser verdadeiro para você e seu leitor, e, mesmo assim, o leitor rejeita seu argumento porque o fundamento é inadequado aos métodos de pesquisa que ele usa. Isso acontece normalmente quando seus fundamentos são adequados em sua própria comunidade, mas não em outra. Considerando que as comunidades de pesquisa são definidas em parte por seus próprios fundamentos, você não pode presumir que um fundamento aceito na sua será também aceito em outra. E, quando leitores rejeitarem um fundamento por julgá-lo inadequado, rejeitarão sua evidência, não como falsa, mas como estranha ou até mesmo extravagante.

Por exemplo, um estudante que escreva sobre o poema de Robert Frost, "Stopping by Woods on a Snowy Evening", pode razoavelmente argumentar:

> Os sons da primeira estrofe reforçam a idéia de bosques quietos, reconfortantes, porque a maioria das vogais é grave/gutural, e a maioria das consoantes é branda e sonora:
>
> *Whose woods these are I think I know.*
> *His house is in the village though;*
> *He will not see me stopping here*
> *To watch his woods fill up with snow.*

O fundamento não expresso é um daqueles que os estudantes de literatura aceitam, mas raramente tornam explícito, porque a comunidade o considera como ponto pacífico:

> Quando ouvimos melancólicos sons brandos, nós os associamos com imagens brandas e melancólicas.

Mas esse *tipo* de fundamento não está entre os admitidos por pesquisadores de outras áreas. Um historiador, por exemplo, afirmaria que, na eleição presidencial de 1952, os eleitores preferiram Dwight Eisenhower porque o viram como uma figura paternal. Mas é pouco provável que elaborasse um argumento assim:

> O som do *slogan* de Eisenhower, "I Like Ike", confortava subliminarmente os eleitores. O som de "I" [eu] é envolvido pelo de "Ike" [o apelido de Dwight], e ambos se aconchegam no som de "like" [gosto], ficando o "I", portanto, duplamente envolvido pelo amor paternal reconfortante.

Um historiador ridicularizaria qualquer fundamento do tipo:

> Quando o som de uma palavra ocorre dentro de outra, os leitores associam o significado da palavra interior ao da palavra exterior.

Por outro lado, um psicólogo poderia apresentar o seguinte argumento:

> Em contraste com a pronúncia nasal metálica de Adlai Stevenson, a voz de Eisenhower, mais profunda, proporcionava

> uma sensação de conforto. Dos 78 indivíduos que ouviram as gravações da voz dele durante dez minutos, 56 tiveram a taxa de pulsação diminuída em 3 batidas por minuto, a pressão sanguínea baixou em 3,6% e a tensão muscular, em 7,9%.

O fundamento, aqui, é algo como:

> Quando as batidas do coração, a pressão sanguínea e a tensão muscular diminuem, a pessoa está sentindo-se mais confortável,

um fundamento de tipo adequado, no universo dos psicólogos.

A evidência de laboratório poderia ser usada para sustentar a afirmação de que os sons de "Stopping by Woods" também nos deixam mais confortáveis, e tal evidência empírica poderia interessar a certos psicólogos. Mas, ao mesmo tempo em que os críticos literários poderiam aceitar a afirmação e a evidência como plausíveis por si sós, eles desprezariam o argumento e rejeitariam como totalmente tolo qualquer fundamento que justificasse medir a reação estética através de um aparelho de avaliar a pressão sanguínea preso ao braço de alguém.

O trabalho do pesquisador iniciante é entender quais fundamentos combinam com que áreas, algo que só se aprende com a experiência. Entendemos que tal conselho pode parecer o mesmo que dizer: *Você vai entender quando for mais velho.* Mas esse é um daqueles assuntos em que só a experiência pode ajudar. Você não pode saber se um argumento vai funcionar até conhecer os fundamentos com que seus leitores lidam. O que só se aprende convivendo com eles durante algum tempo.

9.3.4 Fundamentos inaplicáveis

O último teste dos fundamentos visa um assunto que tem atormentado os lógicos há dois mil anos: como um fundamento liga uma evidência a uma afirmação *de maneira convincente*? Quando uma evidência é inconsistente, você pode corrigi-la; quando é obscura, pode esclarecê-la. Mas, quando seu argumento é *infundado*, você precisa ajustá-lo de uma forma que altere sua *estrutura lógica*. Mesmo quando sua afirmação, sua evidência e seu fundamento são todos verdadeiros, seu leitor ainda poderá rejeitar seu argumento como inválido se a relação entre eles for infundada – e o que conta na pesquisa de qualidade não é simplesmente a aparente veracidade de suas conclusões, mas a qualidade do raciocínio que o levou até ali.

Eis novamente aquele exemplo simples sobre a chuva:

> Deve ter chovido ontem à noite, porque as ruas estão molhadas esta manhã.
>
> *Por que você acha que isso significa que choveu ontem à noite?*
>
> Nesta época do ano, sempre chove à noite.

O problema é óbvio. Mas testar outros argumentos pode ser mais difícil:

> Desde 1950, o Serviço Florestal americano desperdiçou milhões tentando prevenir incêndios. Apesar dos milhões gastos com a prevenção, o número de incêndios em florestas na região oeste permanece o mesmo desde 1930.

O argumento parece razoável, mas como vamos saber se os leitores pensarão o mesmo? Precisamos decompor o argumento e verificá-lo. São três os passos a seguir:

- **Passo 1:** Deduza o fundamento e expresse-o em duas partes, uma afirmando o tipo de evidência que admite; a outra, o tipo de afirmação que permite.

Quando um órgão do governo gasta dinheiro para prevenir desastres naturais, mas eles acontecem com a mesma freqüência, *parte da evidência*	esse órgão desperdiçou dinheiro. *parte da afirmação*

- **Passo 2:** Coloque a evidência do argumento na parte da evidência do fundamento, e a afirmação na parte da afirmação.

Quando um órgão do governo gasta dinheiro para prevenir desastres naturais, mas eles acontecem com a mesma freqüência,*parte da evidência*	esse órgão desperdiçou dinheiro.*parte da afirmação*
O Serviço Florestal gastou milhões para prevenir incêndios, mas eles acontecem com a mesma freqüência.*evidência*	O Serviço Florestal desperdiçou dinheiro.*afirmação*

- **Passo 3:** Determine se a evidência apresentada é do *tipo* admitido pelo fundamento e se a afirmação específica é do tipo que ela permite. Os termos principais da evidência devem coincidir com os do fundamento, mas seja mais específico.

A parte da evidência do fundamento refere-se à evidência *geral* sobre • *serviço público,* • *gastar dinheiro,* • *prevenir desastres naturais,* • *sem mudanças na freqüência.*	A parte da afirmação do fundamento permite afirmações referentes ao *gasto de dinheiro pelo serviço público em geral.*
A evidência específica refere-se a • *um* órgão *específico* (o Serviço Florestal), • *o gasto de uma quantia* específica (milhões), • *deixar de prevenir um desastre* específico (incêndios nas florestas), • *nenhuma mudança na freqüência de incêndios.*	A afirmação específica refere-se a um *órgão específico* (O Serviço Florestal) *desperdiçando uma quantia específica.*

Uma vez que a evidência e a afirmação parecem coincidir com as partes correspondentes do fundamento, podemos concluir que esse argumento estabelece uma relação válida entre elas (embora se pudesse argumentar razoavelmente que, se o fundamento fosse deixado sem qualificação, ele seria falso).

Por outro lado, eis um argumento sutilmente falho, que se refere ao efeito da violência na televisão sobre as crianças:

> Poucas pessoas duvidam de que, quando expomos as crianças a exemplos de coragem e generosidade, nós as influenciamos para melhor. Como podemos negar, então, que, quando vêem constantemente imagens de violência e sadismo, elas são influenciadas para pior? Todos os nossos dados indicam que a violência entre crianças de 12-16 anos vem aumentando mais rapidamente do que entre qualquer outro grupo etário. Já não podemos ignorar a conclusão de que a violência na televisão é hoje uma das influências mais destrutivas sobre nossas crianças.

Para diagnosticar o que está errado aqui, dividimos o fundamento em suas duas partes e depois alinhamos a evidência e afirmação embaixo delas.

Quando as crianças vêem constantemente imagens de perversa violência e sadismo,*parte da evidência*	elas são influenciadas para o pior.*parte da afirmação*
Os dados demonstram que a violência entre crianças de 12-16 anos está aumentando mais rapidamente do que entre qualquer outro grupo etário.*evidência*	A violência na televisão é hoje uma das influências mais destrutivas sobre nossas crianças.*afirmação*

Mesmo que cada parte desse argumento seja *verdadeira*, o argumento ainda *não é válido*, porque seu fundamento não admite sua evidência nem sua afirmação. A evidência não é

do tipo de evidência que o fundamento permita, evidência que precisa se referir a crianças "vendo constantemente imagens de perversa violência e sadismo". Nem a afirmação específica combina com o tipo de afirmação permitido pela parte da afirmação do fundamento.

Para consertar esse argumento, primeiro temos de fazer a evidência se ajustar ao fundamento, e então reformular a afirmação:

> Poucas pessoas duvidam de que, quando expomos as crianças a histórias de coragem, compaixão e generosidade, nós as influenciamos para melhor. Como podemos negar, então, que, quando um meio como a televisão as expõe constantemente a imagens de violência e sadismo, isso pode influenciá-las para pior? Todos os nossos dados indicam que a violência entre crianças de 12-16 anos vem aumentando mais rapidamente do que entre qualquer outro grupo etário. Isso é o resultado de muitos fatores, mas já não podemos ignorar a conclusão de que, uma vez que a televisão é a principal fonte de imagens de violência para as crianças, ela deve ser a principal causa da violência infantil.

Quando um meio expõe constantemente as crianças a imagens de perversa violência e sadismo,*parte da evidência*	esse meio as influencia para pior.*parte da afirmação*
A televisão é uma das principais fontes de imagens de violência para a criança.*evidência*	A televisão é uma das principais causas da violência infantil.*afirmação*

A evidência e a afirmação agora parecem ser do tipo que o fundamento admite.

Mas um leitor atento pode não deixar a discussão terminar por aí. Mesmo que o argumento agora parecesse formalmente correto, ele ainda poderia objetar:

> *Espere um pouco. Sua evidência, na verdade, não se ajusta ao seu fundamento. Sua evidência é verdadeira – imagens de violência realmente aparecem na televisão. Mas não acredito que essas imagens sejam "perversas" ou "sádicas". Portanto, o fundamento não pode admitir essa evidência, que é muito geral para o tipo específico de evidência que seu fundamento admite. Além disso, sua afirmação – "uma das causas principais de violência" – é mais extrema que "influência para pior". É muito específica e, portanto, vai além da afirmação que seu fundamento permite.*

Agora vemos por que assuntos importantes são continuamente tão contestáveis, por que quando você sente que elaborou uma prova inequívoca de seu caso, seus leitores ainda podem dizer: *Espere um minuto. E quanto a...? Eu não concordo que sua evidência seja importante para...* Os leitores não inclinados a aceitar suas afirmações questionarão a confiabilidade de sua evidência, a veracidade de seu fundamento e a relevância deste para seu argumento específico. Então, eles debaterão pontos sutis.

E nem mesmo consideramos aqueles exemplos em que pode haver fundamentos que se chocam, perfeitamente legítimos individualmente:

> Quando queremos nos expressar em público, temos o direito de fazê-lo.
>
> Quando estamos em público, temos o direito de não ser incomodados por alguém que se comporta de um modo que invade nossa privacidade e nosso espaço pessoal.

Qual desses fundamentos se aplica a mendigos? A oradores de esquina, usando alto-falantes? A músicos de rua? Aos tipos mentalmente perturbados? A pessoas gritando com outras em um ato de protesto? Que evidências poderíamos apresentar para provar um ou outro fundamento? Que fundamentos de ordem superior admitiriam uma evidência dessas?

Sempre que você elabora um argumento, precisa apresentar aos leitores uma evidência que *eles* considerarão confiável para sustentar uma afirmação que *eles* julgarão como específica e contestável. Mas, mesmo quando sua evidência é corre-

ta, suas afirmações significativas e seus fundamentos são verdadeiros, você ainda precisa prever que seus leitores irão se desapontar se tiverem uma suposição profundamente arraigada que não lhes permita associar sua evidência com sua afirmação.

Ao começar a pensar no tipo de argumento que terá de apresentar, pare um pouco e pergunte-se que tipo de evidência e de fundamento serão necessários para convencer seus leitores. Não basta você achar que tem um caso irrefutável, evidente, 100% sólido. Comece com suas convicções, mas lembre-se de que terá de terminar com as de seus leitores: Que tipo de argumento *eles* aceitarão? Que tipo rejeitarão? Permita que as respostas a essas perguntas contribuam para a forma do *seu* argumento.

A vida é curta demais para testar todos os seus argumentos, mas teste aqueles que sejam mais importantes do ponto de vista de seus leitores. Infelizmente, como sempre acontece com esse tipo de conselho, o truque é saber quais argumentos testar. É como saber que palavras procurar num dicionário. As palavras em que você tropeça são aquelas que você pensa que sabe como se escreve, mas que na verdade não sabe. Da mesma maneira, os argumentos que parecem muito óbvios geralmente precisam ser testados com mais cuidado.

Sugestões úteis:

Contestando fundamentos
(Um jogo para os mais ousados)

Quanto mais seu argumento pedir que seus leitores mudem de opinião, mais ele deverá parecer importante (e mais convincente terá de ser). Assim, seus argumentos mais fortes serão aqueles que contestam não só as afirmações e as evidências aceitas por sua comunidade de pesquisa, mas também os fundamentos que estão por trás delas. Não existe uma argumentação mais difícil do que aquela em que você precisa pedir aos leitores que mudem de opinião, não só quanto àquilo *em que* eles acreditam, mas *por que* e *como* acreditam.

Ao elaborar um argumento que conteste os fundamentos de seus leitores, procure entender o que há por trás de tais fundamentos. Lembre-se de que a maioria deles são afirmações de argumentos de "ordem superior". Desempenhando esse papel, eles têm sua própria evidência de sustentação (juntamente com seu próprio fundamento, também de ordem superior). Se você souber que tipo de evidência sustenta um fundamento, encontrará a melhor maneira de contestá-lo. No entanto, a base de sustentação de alguns fundamentos não se resume a um simples argumento, mas é constituída de um conjunto mais amplo e complexo de crenças e convicções.

Primeiro de tudo, antes de contestar um fundamento, você precisa desmontá-lo para entender o que o sustenta. Por exemplo, um economista poderia sustentar:

> A população de Zackland deve ser controlada$_{afirmação}$ porque está crescendo muito acima de seus recursos.$_{evidência}$

Indagado sobre seu fundamento, ele poderia dizer:

> Quando uma população cresce além de seus recursos e não pode se sustentar, só uma redução da população salva o país do colapso.

Caso seja contestada a veracidade de seu fundamento, ele poderia apresentar como evidência alguns exemplos:

> Quando a população dos países A, B, C excedeu seus meios, todos esses países entraram em colapso. Portanto, podemos concluir que, em geral, quando as sociedades chegam a um ponto em que seu tamanho excede os recursos, elas entram em colapso.

Alguém poderia argumentar que a população de Zackland não deveria ser reduzida, porque isso seria um erro. Questionada, essa pessoa poderia apresentar um fundamento assim:

> Sempre que uma pessoa ou grupo desencoraja os casais de terem filhos, a pessoa ou o grupo estão fazendo uma coisa inerentemente má.

Indagada sobre a evidência que sustenta esse fundamento, a pessoa poderia apontar não dados quantitativos, mas um conjunto de princípios morais ou religiosos.

Uma terceira pessoa poderia concordar que o controle populacional é um erro, mas apresentando um fundamento diferente:

> Sempre que nos dedicamos a um problema de limitação de recursos, conseguimos resolvê-lo.

Já esse fundamento tem um tipo diferente de sustentação, derivado de um padrão geral de postura cultural, segundo a qual todos devemos nos conscientizar e acreditar.

Esses três fundamentos são diferentes e conflitantes. Cada um é sustentado por uma evidência de tipo diferente: número de exemplos, um sistema de verdades reveladas ou uma crença herdada. Para contestar qualquer um desses fundamentos, você precisa contestar seu tipo específico de sustentação. (Da mesma maneira, esteja atento ao ler os diversos tipos de fundamentos em que suas fontes se baseiam.)

Tipos de fundamentos e tipos de contestação

A seguir, apresentamos uma lista dos tipos mais comuns de fundamentos e os tipos de sustentação a que você deve recorrer para contestá-los. Estão relacionados em ordem, do mais fácil de contestar para o mais difícil.

1 – Fundamentos baseados na experiência empírica

Esses são os fundamentos que deduzimos da experiência acumulada. Solicitados a defendê-los, nós nos referimos à experiência direta, a relatos confiáveis de terceiros, ou à sabedoria acumulada ao longo do tempo. Alguns baseiam-se em pesquisa sistemática que produz evidências explícitas:

> Quando certos inseticidas entram no ecossistema, a casca dos ovos dos pássaros ficam tão fracas que são chocados menos filhotes, e a população de pássaros declina.

Alguns baseiam-se em conhecimentos obscuros desenvolvidos com o passar do tempo:

> Quando uma pessoa aparece em meu consultório com os sintomas X, é provável que essa pessoa tenha a doença Y.

Alguns são derivados da experiência cotidiana:

> Onde há fumaça, há fogo.

Contestação: Uma vez que esses fundamentos são sustentados por muitas evidências, grande parte baseada na experiência, você precisa contestar sua qualidade. Assim, é necessário apresentar uma evidência contrária para demonstrar que o fundamento é falso, ou pelo menos não completamente confiável. Considerando que essas afirmações já são aceitas por seus leitores, você precisa encontrar dados melhores do que os que servem de sustentação para o fundamento.

2 – Fundamentos baseados na autoridade

Acreditamos em algumas pessoas simplesmente por causa do que elas são. Quando respeitamos alguém por suas virtudes ou conhecimentos, posição, ou pela pessoa que é, aceitamos o que esse alguém diz, mesmo quando contradiz a evidência de nossa própria experiência.

Quando X diz Y, deve ser Y.

Contestação: Para contestar esse tipo de fundamento, você precisa contestar a autoridade, o que é sempre arriscado. Geralmente, é necessário apresentar dois argumentos interligados: primeiro, você precisa apresentar a evidência de que Y não é Y e, segundo, que pelo menos sobre esse assunto não se deve acreditar na autoridade – porque o assunto está além do alcance dos conhecimentos da autoridade ou porque a autoridade não tinha conhecimento da evidência que você apresenta. Às vezes, a contestação precisa ir até mais fundo: antes de mais nada, a "autoridade" nunca deveria ter sido considerada como tal.

3 – Fundamentos derivados de sistemas de crenças e conhecimento preexistentes

Emprestamos esses fundamentos de *sistemas* preexistentes de definições, princípios ou teorias. Eles são profundamente arraigados porque conservam a autoridade acumulada da coerência de seu sistema. Alguns exemplos:

Da matemática: Quando somamos dois números ímpares, obtemos um número par.
Das leis: Quando dirigimos sem habilitação, cometemos um delito.
Da religião: Quando usamos o nome de Deus em vão, cometemos um pecado.
De definições padronizadas: Quando uma criatura tem penas e asas, é um pássaro.

Contestação: Ao contestar fundamentos desse tipo, os "fatos" mostram-se amplamente irrelevantes. Você precisa contestar tanto a integridade do sistema, uma tarefa sempre difícil, quanto demonstrar que o exemplo não se encaixa no fundamento: *E quanto a dirigir na entrada de carros de minha casa? O que vem a ser "em vão"? O que é considerado "penas"? O que é considerado "asas"?*

4 – Fundamentos culturais gerais

Estes são os fundamentos que herdamos do "conhecimento comum" de nossa cultura. Alguns são sustentados pela experiência empírica, mas a maioria não é:

Quando as pessoas comem muito chocolate, ficam com espinhas.
Dormir e acordar cedo traz saúde, riqueza e sabedoria.
O rei pode cometer todos os abusos que quiser.

Contestação: Esses fundamentos mudam com o passar do tempo, mas lentamente. Com exceção de momentos extraordinários, revolucionários, é quase impossível contestá-los, porque ao fazê-lo contestamos a base de nossa cultura.

5 – Fundamentos metodológicos

Você pode pensar nestes como "metafundamentos". Eles são padrões gerais de pensamento que não têm um conteúdo específico até serem aplicados a casos específicos. Nós os usamos para orientar nosso raciocínio, quando deduzimos fundamentos sólidos como aqueles citados acima. Os mais importantes:

Generalização: Quando muitos exemplos de X ocorrem sob a condição Y, então X geralmente existirá sob a condição Y.
Analogia: Quando X é como Y em alguns aspectos, então X será como Y em outros aspectos.
Causa e efeito: Quando Y acontece, se, e apenas se X acontece primeiro, então X deve causar Y.

Sinal: Quando X e Y estão normalmente presentes ao mesmo tempo, X é um sinal de Y e Y é um sinal de X.
Categorização: Quando X é um tipo de Y, X terá as características de um Y.

Contestação: Os filósofos e lógicos têm questionado esses fundamentos, mas em assuntos de argumentação prática contestamos apenas sua aplicação ou mostramos condições limitantes – *Sim, podemos fazer uma analogia entre X e Y, exceto quando...* (veja o Capítulo 10).

6 – Questão de fé

Por fim, há um tipo de fundamento além dos fundamentos: Thomas Jefferson invocou-o quando escreveu: "Sustentamos essas verdades por serem evidentes..." Esse fundamento é sustentado pela experiência direta da verdade:

> Sempre que uma afirmação é vivida diretamente como uma verdade revelada, essa afirmação é verdadeira.

Esse é o tipo de verdade que para alguns não permite negação. É uma declaração de fé e não requer nenhuma evidência.

Capítulo 10

Qualificações

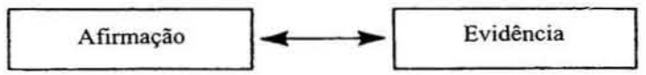
Este capítulo discute um assunto que não é difícil e pode ajudar os pesquisadores, iniciantes ou experientes, a convencer seus leitores de que são tão sensatos e criteriosos quanto deveriam.

10.1 Uma revisão

ANTES DE PASSARMOS para a arte de qualificar as afirmações, devemos revisar os três elementos necessários a todo argumento.

10.1.1 Afirmações e evidência

Para criar um argumento, você precisa enunciar dois elementos explicitamente:



- Você precisa fazer uma afirmação que seja independente e contestável.
- Para sustentar essa afirmação, você precisa apresentar uma evidência que seja ao mesmo tempo confiável e pertinente.

A evidência e a afirmação podem aparecer em qualquer ordem:

> No final de seu segundo mandato, o presidente Franklin D. Roosevelt sofreu ataques regulares dos jornais por promover o

socialismo.*evidência* Embora seja venerado hoje em dia como um dos personagens mais admirados da história americana,*contexto* na época ele aparentemente não era muito popular entre a classe média.*afirmação*

Atualmente, Franklin D. Roosevelt é venerado como um dos personagens mais admirados da história americana,*contexto* embora, no final de seu segundo mandato, ele aparentemente não fosse muito popular entre a classe média.*afirmação* Sofreu ataques regulares dos jornais, por exemplo, porque acreditavam que ele estivesse promovendo o socialismo.*evidência*

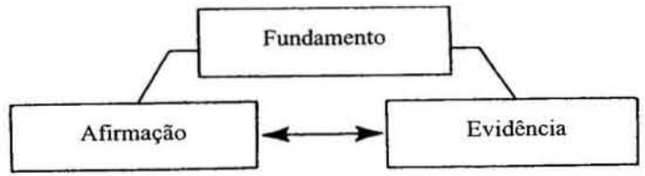
Na maior parte dos argumentos, sua evidência será nova para seus leitores; assim você precisa explicá-la, decompondo-a em afirmações subordinadas, sustentadas por mais evidências – evidências que sustentam evidências. No exemplo a respeito de Roosevelt, a evidência sobre sua impopularidade é o ataque dos jornais, pois supunham que ele promovesse o socialismo. Mas é provável que os leitores vejam essa evidência como outra afirmação e levantem uma questão perfeitamente razoável: *Qual é a sua evidência para a afirmação de que os jornais atacaram Roosevelt especificamente por promover o socialismo?*

Atualmente, Franklin D. Roosevelt é venerado como um dos personagens mais admirados da história americana,*contexto* embora no final de seu segundo mandato ele aparentemente não fosse muito popular entre a classe média.*afirmação* Sofreu ataques regulares dos jornais, por exemplo, porque acreditavam que ele estivesse promovendo o socialismo.*evidência/afirmação* **Em 1938, 70% dos jornais do Centro-Oeste acusaram-no de querer que o governo administrasse o sistema bancário...***evidência adicional*

Você tem de sustentar suas afirmações com evidências, mas, geralmente, deve considerar suas evidências como subafirmações que também precisam ser sustentadas.

10.1.2 Fundamentos

O terceiro elemento, seu *fundamento*, permite-lhe relacionar uma determinada afirmação a uma determinada evidência *incontestavelmente*.



Como dissemos no Capítulo 9, quando você escreve como alguém da área para outras pessoas da mesma área, raramente expressa todos os seus fundamentos, mas você ajudaria tanto a seus leitores quanto a *si mesmo* se, antes de redigir, testasse seus principais fundamentos. Em nosso exemplo, o fundamento parecia ser uma convicção geral sobre o papel dos jornais como uma influência na opinião pública:

Quando os jornais atacam um funcionário público americano por promover o socialismo, esse funcionário fica em dificuldade com os eleitores da classe média.

Raramente expressamos os fundamentos de maneira tão explícita e doutrinária, preferindo deixá-los implícitos:

Atualmente, Franklin D. Roosevelt é venerado como um dos personagens mais admirados da história americana,*contexto* embora no final de seu segundo mandato ele aparentemente não fosse muito popular entre a classe média.*afirmação* Sofreu ataques regulares dos jornais, por exemplo, porque acreditavam que ele estivesse promovendo o socialismo,*evidência/afirmação* **um sinal de que uma administração moderna tem problemas com eleitores bem informados.***fundamento* Em 1938, 70% dos jornais do Centro-Oeste acusaram-no de...*evidência adicional*

Elaborando seus argumentos com esses três elementos, você dá aos seus leitores bons motivos para mudar de opinião.

10.2 Qualificando seu argumento

Se, no entanto, você elabora seus argumentos com esses três elementos *apenas*, poderá ter um problema, porque muitos leitores irão considerar um argumento singelo assim como despretensioso beirando a ingenuidade. Pesquisadores iniciantes tendem a apresentar argumentos de uma maneira franca, sem reservas, seja porque pensam que o melhor argumento é o que menos precisa de qualificação, seja porque não reconhecem as próprias limitações. E assim escrevem:

> Franklin D. Roosevelt foi impopular durante o segundo mandato por três razões: Em primeiro lugar,... Em segundo lugar,... Em terceiro lugar,... Portanto, como podemos ver, Roosevelt era impopular...

Esse é o argumento padrão de cinco parágrafos – tosco, inocente, sem nuanças. Só faz sucesso entre leitores igualmente inocentes.

Toda afirmação contestável encoraja os leitores a questionarem as condições em que a afirmação retém a verdade e os limites de sua certeza. Além disso, uma afirmação importante quase sempre depende de suposições que só são verdadeiras em determinadas circunstâncias. Raramente é possível você propor um argumento cuja veracidade seja 100% absoluta, 100% do tempo.

Além disso, poucos leitores querem ler argumentos que se lancem cegamente na direção de uma conclusão irrestrita, como: *Saia da frente, ou passo por cima.* Esperam que você reconheça sua incerteza legítima, os limites de seu fundamento e as perguntas e reservas legítimas deles. Ao proceder dessa maneira, você demonstra que reconhece as preocupações deles e respeita sua capacidade de crítica. Embora possa parecer paradoxal, seu argumento ganha força retórica quando você reconhece seus limites.

Com essa finalidade, neste capítulo acrescentamos um quarto componente ao nosso modelo, representado por aqueles elementos que levam em conta objeções e os limites de sua certeza.

Discutiremos quatro maneiras que você tem para qualificar seu argumento:

1 – Refutar objeções errôneas a sua evidência ou fundamentos.

2 – Aceitar objeções que não pode refutar.

3 – Estipular condições que qualifiquem suas evidências ou limitem a aplicação de seu fundamento.

4 – Estipular o grau de certeza da evidência, do fundamento, ou da afirmação.

10.2.1 Prever objeções

Embora o desejo de todos nós seja que os leitores terminem de ler nosso relatório com um entusiástico *É isso aí!*, sabemos que não é bem assim. Ler não é como encher um jarro vazio com informações. A leitura comprometida tem o intercâmbio de exigências e concessões do diálogo ao vivo, com os leitores fazendo sinais afirmativos com a cabeça em alguns pontos, abanando a cabeça negativamente em outros: *Espere*

um minuto! E quanto a...? – o tipo de leitura que você deveria fazer com suas fontes. Ao elaborar seu argumento, você precisa tomar conhecimento de seus leitores, prevendo as perguntas deles e tornando explícitos os limites de suas afirmações.

É mais provável que os leitores questionem a qualidade das evidências ou dos fundamentos. A maneira como você irá refutar essas objeções vai depender da natureza delas. Por exemplo, se você suspeita de que um leitor poderia considerar sua evidência insuficiente ou inadequada, porque conhece alguma evidência que contradiz sua afirmação, então deve mostrar que considerou essa evidência adicional, mas a rejeitou por uma boa razão:

> Atualmente, Franklin D. Roosevelt é venerado como um dos personagens mais admirados da história americana, embora no final de seu segundo mandato ele aparentemente não fosse muito popular entre a classe média. Os jornais, por exemplo, atacaram-no por promover o socialismo, um sinal de que uma administração moderna tem problemas com eleitores bem informados. Em 1938, 70% dos jornais do Centro-Oeste acusaram-no de querer que o governo administrasse o sistema bancário. (...) **Alguns alegaram o contrário, incluindo Nicholson (1983, 1992) e Wiggins (1973), que relatam episódios que mostram Roosevelt sempre merecedor de grande consideração, apesar de que tais relatos apenas sejam sustentados pelas lembranças daqueles que tinham interesse em endeusar FDR.**

Ou, prevendo a objeção de que seu fundamento é falho, você pode mostrar por que acredita que é correto:

> Atualmente, Franklin D. Roosevelt é venerado como um dos personagens mais admirados da história americana, embora no final de seu segundo mandato ele aparentemente não fosse muito popular entre a classe média. Os jornais, por exemplo, atacaram-no por promover o socialismo. Em 1938, 70% dos jornais do Centro-Oeste acusaram-no de querer que o governo administrasse o sistema bancário. (...) **Embora Tanaka (1988) tenha demonstrado que os jornais freqüentemente tivessem mais a intenção de criar do que de refletir a opinião pública, ataques tão difundidos quanto esses são um sinal confiável de que uma administração moderna tem problemas com eleitores de classe média. Vários estudos mostraram correlações confiáveis entre o enfoque editorial e a opinião popular...**

Pesquisadores astutos acolhem de bom grado tais objeções, chegando mesmo a procurá-las, não só para melhorar suas chances de acerto, mas também para indicar aos leitores que estão familiarizados com outros pesquisadores que estudaram o mesmo problema e chegaram a conclusões diferentes. Ao acolher objeções, você evita fazer afirmações exageradas e tem maior probabilidade de conferir se possui evidências suficientes enquanto ainda está reunindo suas fontes, não na noite anterior à entrega do relatório.

Há quatro tipos de objeções que você deve buscar cuidadosamente. Com três deles você deve lidar especificamente, enquanto pode discutir ou ignorar o quarto.

1 – Considere levantar objeções e alternativas para suas afirmações, aquelas que, durante o andamento da pesquisa, *você* considerou, mas rejeitou.

Não precisa levantá-las, se não quiser, porque é improvável que os leitores se preocupem com elas, mas compartilhá-las é uma maneira de convidar os leitores para o diálogo. Você não deve ressaltar todo beco sem saída ou pista falsa. Em vez disso, destaque os pontos fortes de seu caso, levantando e refutando afirmações plausíveis mas equivocadas. Parecerá especialmente sensato se rejeitar evidências que pareçam sustentar suas afirmações, mas que você sabe que não são confiáveis. Rejeitando evidências que outros menos cuidadosos poderiam aceitar, você aumenta sua credibilidade.

2 – Preveja objeções que os leitores poderão fazer.

Você deve prever as objeções baseadas num argumento conhecido, que contradiz alguns aspectos do seu, ou um que surja pelo fato de você usar um fundamento que sabe que seus leitores não aceitarão. Se deixar de considerar as objeções dos leitores, antes que eles pensem nelas, você parecerá desdenhar as convicções deles, ou ignorar o trabalho desenvolvido em sua área.

3 – Preveja alternativas em que seus leitores possam pensar.

Pode ser que seus leitores não rejeitem especificamente uma explicação que você apresente, mas eles talvez pensem em explicações alternativas que acreditam que você deveria ao menos ter considerado. Pense em alternativas, explique-as e, se puder, refute-as.

4 – Preveja objeções que possam ocorrer a seus leitores enquanto eles lêem.

Tais objeções são as mais difíceis de prever, mas as mais importantes: sob certo aspecto, uma evidência que pareça consistente para você poderá parecer duvidosa a seus leitores, ou você pode dar um passo que distorça sua lógica. Em tais casos, se você não houver previsto as objeções, parecerá ignorar os limites de seu próprio argumento e ser indiferente aos julgamentos críticos de seus leitores. Em vez de discordar de questões prosaicas – da exatidão ou precisão de suas evidências –, é mais provável que os leitores apresentem objeções nestes quatro campos:

• Você definiu termos-chave incorretamente.

Você deve ter certeza de que seus leitores concordarão com suas definições, porque suas definições estão entre seus fundamentos sistemáticos (veja p. 170). Se você estiver pesquisando sobre vícios, por exemplo, indague-se: *Quando os executivos das fábricas de cigarro dizem que* fumar não vicia, *eles estão negando um fato, ou definindo o vício de maneira diferente de quem afirma o contrário?* Bem antes de começar a esboçar seu argumento, descubra se seus leitores irão entender seus termos centrais assim como você os entende. Lembre-se de que as definições estão sempre a serviço de uma meta. Imponha definições que favoreçam sua afirmação.

• Você simplificou demais causas e efeitos.

Poucos efeitos têm uma causa única, e algumas causas têm um único efeito. Se você alega que X causa Y, pode ter certeza de que alguém objetará: *Espere um minuto, X causa Y, mas só se C, D e E também ocorrerem, mas não se Z estiver presente, e, além disso, A e B também causam Y sob as circunstâncias certas.* Evite respostas simples a perguntas complexas.

• Você generalizou demais uma evidência muito pequena.

Tratamos deste assunto quando discutimos a suficiência de sua evidência (pp. 132-4). Você vai quase inevitavelmente generalizar demais, simplesmente porque não há horas suficientes no dia para recolher todos os dados de que você precisa para fazer uma generalização confiável. O que você pode fazer é reunir tudo o que puder e relatar a respeito. Na verdade, pesquisadores experientes raramente esperam provar qualquer coisa com 100% de certeza, porque possivelmente não podem encontrar todas as evidências disponíveis no mundo. Eles podem apenas apresentar sua afirmação e convidar os leitores a apresentar evidências que a neguem.

• Você não considerou exemplos contrários e casos especiais.

Levando em conta que os leitores sempre tentarão pensar em exemplos contrários a qualquer generalização, você deve tentar pensar neles primeiro. Se aqueles em que pensar forem casos aberrantes ou marginais, você pode reconhecer simplesmente que de fato existem exemplos contrários, mas afirmando que eles não restringem sua generalização seriamente.

A maneira mais fácil de descobrir objeções como essas é com a ajuda de um professor, amigo ou colega. Peça para qualquer um representar o papel de um leitor atento e discordar de tudo o que parecer até mesmo ligeiramente duvidoso. No fim, porém, a responsabilidade é sua. Se você fosse pago para refutar seu próprio caso, o que poderia dizer? Diga, e então refute.

10.2.2 Aceite o que não puder refutar

Pode ser que você não consiga responder a algumas objeções. Mas, se estiver elaborando um argumento honesto, precisará reconhecê-las. Ao fazê-lo, você se arrisca a revelar uma falha possivelmente fatal em seu raciocínio, mas leva a vantagem de reconhecer seus limites com franqueza. Você deve, é claro, acreditar que o equilíbrio de sua sustentação mais do que compensará a objeção.

> Atualmente, Franklin D. Roosevelt é venerado como um dos personagens mais admirados da história americana, embora no final de seu segundo mandato ele aparentemente não fosse muito popular entre a classe média. Os jornais, por exemplo, atacaram-no por promover o socialismo. Em 1938, 70% dos jornais do Centro-Oeste acusaram-no de querer que o governo administrasse o sistema bancário. (...) Alguns alegaram o contrário, incluindo Nicholson (1983, 1992) e Wiggins (1973), que relatam episódios em que Roosevelt aparecia sempre como merecedor de alta consideração, apesar de que tais relatos apenas sejam sustentados pelas lembranças daqueles que tinham interesse em endeusar FDR. Os amplos ataques nos jornais em todo o país demonstram um descontentamento importante com sua presidência. **Reconhecidamente, os mesmos jornais louvaram seus esforços para superar o desemprego.** Mas as evidências indicam que, não fosse pela Segunda Guerra Mundial, Roosevelt poderia não ter sido reeleito para um terceiro mandato.

Se descobrir cedo as objeções irrefutáveis, você poderá revisar seu argumento, talvez até mesmo sua afirmação. Se deixar para mais tarde, terá um problema. Poderia ignorar a objeção e esperar que seus leitores não percebam. Mas, se perceberem, o problema será ainda maior, porque eles poderão pensar que você não percebeu as objeções ou, pior, que tentou escondê-las. Se não tiver nenhuma boa resposta, reconheça francamente uma objeção como um "problema" que precisa de mais estudo, ou mostre que a preponderância de outra evidência a minimiza.

Pesquisadores experientes e professores entendem que a verdade é sempre complicada, normalmente ambígua, sempre passível de ser contestada. Eles formarão uma opinião melhor a seu respeito e de seu argumento se você reconhecer seus limites, especialmente os limites que o restringem mais do que seria desejado. A concessão é outra maneira de convidar os leitores ao diálogo.

10.2.3 Imponha condições limitadoras

Existe outro tipo de objeção que os pesquisadores não podem refutar e com o qual normalmente não se incomodam. Trata-se de uma reserva em relação a mudanças imprevisíveis de certas condições, algo que você considera que não ocorrerá, mas que pode acontecer.

> Ganharemos mais jogos este ano, *contanto que não venhamos a sofrer baixas por contusões.*
>
> Podemos concluir que o terremoto ocorreu na região central da Costa Rica, *desde que os instrumentos tenham sido calibrados com precisão.*

Os autores costumam silenciar sobre condições limitadoras, especialmente as que estabelecem que as pessoas e coisas devem se comportar como esperamos. Você ouvirá com freqüência os comentaristas esportivos referirem-se, em suas previsões, a condições como contusões, porque são comuns e previstas em muitos esportes. Mas só raramente os cientistas irão declarar que suas afirmações dependem de os instrumentos funcionarem corretamente, não só porque isso é muito óbvio, mas também porque todo o mundo espera que eles se assegurem de que os instrumentos funcionarão direito.

Eventualmente estipulamos alguma reserva, tanto para indicar uma precaução, quanto para nos resguardarmos a respeito de uma possibilidade previsível e plausível:

> Atualmente, Franklin D. Roosevelt é venerado como um dos personagens mais admirados da história americana, embora no final de seu segundo mandato ele aparentemente não fosse muito popular entre a classe média. Os jornais, por exemplo, atacaram-no por promover o socialismo. Em 1938, 70% dos jornais do Centro-Oeste acusaram-no de querer que o governo administrasse o sistema bancário. (...) Alguns alegaram o contrário, incluindo Nicholson (1983, 1992) e Wiggins (1973), que relatam episódios em que Roosevelt aparecia sempre merecedor de grande consideração, apesar de que tais relatos apenas sejam sustentados pelas lembranças daqueles que tinham inte-

resse em endeusar FDR. **A menos que possa ser demonstrado que os jornais que criticaram Roosevelt eram controlados por interesses particulares**, seus ataques demonstram um descontentamento importante com sua presidência. Reconhecidamente, os mesmos jornais louvaram seus esforços para superar o desemprego. Mas as evidências indicam que Roosevelt poderia não ter sido reeleito para um terceiro mandato, não fosse pela Segunda Guerra Mundial.

10.2.4 Limite o alcance e a certeza de sua afirmação e de suas evidências

Mesmo depois de ter refutado todas as objeções importantes, você raramente pode afirmar em sã consciência que tem 100% de certeza, que sua evidência é 100% confiável e que suas afirmações são incontestavelmente verdadeiras. Sua credibilidade requer que você limite o alcance de seus argumentos, restringindo a certeza de suas afirmações e evidências com palavras e frases restritivas.

> Atualmente, Franklin D. Roosevelt é **amplamente** venerado como **um dos** personagens mais admirados da história americana, embora **por volta do final** de seu segundo mandato ele não fosse **especialmente** muito popular entre **os prováveis eleitores**. Os jornais, por exemplo, **geralmente** o atacaram por promover o socialismo, um **bom** indício de que uma administração moderna tem problemas com eleitores de classe média. Em 1938, 70% dos jornais do Centro-Oeste acusaram-no de querer que o governo administrasse o sistema bancário. (...) Alguns alegaram o contrário, incluindo Nicholson (1983, 1992) e Wiggins (1973), que relatam episódios em que Roosevelt aparecia sempre como merecedor de grande consideração, apesar de que tais relatos **tendem a ser** sustentados pelas lembranças daqueles que **podiam ter** interesse em endeusá-lo. A menos que possa ser demonstrado que os jornais que criticaram Roosevelt eram controlados por interesses particulares, seus ataques demonstram um descontentamento **importante** com **aspectos-chave de** sua presidência. Reconhecidamente, **muitos dos** mesmos jornais louvaram seus esforços para superar o desemprego. Mas **o peso das** evidências **sugere** que, não fosse pela Segunda Guerra Mundial, Roosevelt **provavelmente** não teria sido reeleito para um terceiro mandato.

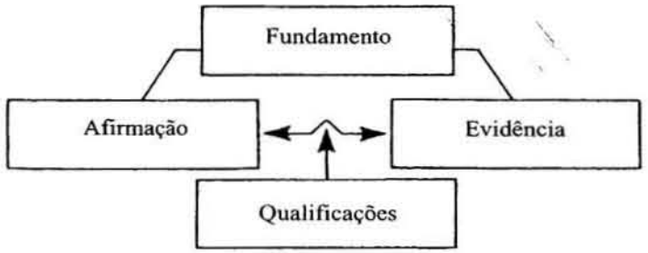
As palavras e frases que limitam suas evidências e afirmações dão as nuanças de seu argumento.

Você não precisa declarar cada instante de incerteza, mas apenas os mais importantes. Se você colocar ressalvas demais, parecerá tímido ou inseguro. Mas, na maioria das áreas, é tolice evitar todo "parece que", "pode ser que" e "provavelmente", na vã esperança de que os leitores ficarão impressionados com a certeza positiva. Alguns professores cortam todas as restrições. *Não diga que você* acredita *ou que* acha *que algo é assim. Simplesmente diga!* Mas o de que a maioria deles não gosta é de restrições qualificando toda e qualquer afirmação banal. E deve ser reconhecido que, em algumas áreas, as limitações são consideradas mais censuráveis que em outras. Os professores e editores que condenam todas as ressalvas simplesmente estão errados quanto à maneira como a maior parte dos pesquisadores cuidadosos relata suas descobertas. Todo pesquisador precisa saber parecer confiante com ponderação, o que significa saber expressar os limites dessa confiança.

Todos estes pontos visam implicitamente o que chamamos sua *persona* ou *ethos* – a imagem do seu caráter, que os leitores deduzem de seu estilo de escrever e pensar. Poucos elementos influenciam mais significativamente a maneira como eles julgam seu caráter do que o modo como você trata as incertezas e limitações. É preciso jogo de cintura. Apresente limitações demais, e parecerá indeciso; de menos, e parecerá presunçoso. Infelizmente, a linha entre impor limitações e cometer tolices é muito tênue. Como sempre, observe como os outros em sua área lidam com a questão da incerteza, e então aja de maneira semelhante.

10.3 Elaborando um argumento completo

Eis novamente a estrutura completa:



Lembre-se de que as setas indicam apenas relações lógicas, não uma seqüência *necessária* de um argumento qualquer, em tempo real. Os argumentos em tempo real quase sempre são definidos de maneira menos nítida; são mais discursivos, menos lineares. Os fundamentos são encaixados na mesma frase como uma afirmação; insinua-se uma reserva como um aparte entre parênteses; várias frases de argumentos convergem para uma única afirmação. E, o que é mais importante, um argumento grande e complexo é elaborado a partir de argumentos simples de tipos diferentes que dependem não só de fundamentos diferentes, mas de tipos diferentes de fundamentos. Apesar dessas aparentes diferenças, todo argumento responsável é elaborado a partir desses quatro elementos.

Você pode começar qualquer argumento básico com uma afirmação, ou concluir com ela; pode refutar objeções no começo do argumento, no meio, logo antes da afirmação final ou até mesmo depois dela. Suponha que organizemos agora os elementos do "mesmo" argumento de dois modos diferentes. No primeiro exemplo, o argumento começa com uma declaração direta da afirmação (em negrito) e a evidência (sublinhada), depois a qualifica (em itálico) e refuta as objeções (em maiúsculas). O segundo apresenta as qualificações e refutações primeiro e depois passa para a afirmação. Conforme você pode ver, os efeitos retóricos são bastante diferentes:

Embora atualmente Franklin D. Roosevelt seja venerado como um dos personagens mais admirados da história americana, **evidências sugerem que, na época, ele não foi tão popular quanto muitos afirmam; na verdade, não fosse pela Segunda Guerra Mundial, poderia nem ter sido reeleito para o terceiro mandato**. No final da década de 1930, muitos jornais o atacaram por promover o socialismo, um sinal de que qualquer administração moderna pode ter problemas com as pessoas, *ou pelo menos entre os segmentos mais bem informados*. Em 1938, por exemplo, 70% dos jornais no Centro-Oeste acusaram-no de querer que o governo administrasse o sistema bancário. (...) *A menos que esses jornais fossem controlados por interesses particulares,* **seus ataques demonstram que Roosevelt não era tão amplamente admirado quanto se tem sugerido recentemente**. *Reconhecidamente, esses mesmos jornais costumavam louvar seus esforços para acabar com o desemprego.* MAS AQUELES QUE ALEGAM QUE ROOSEVELT FOI AMPLAMENTE ESTIMADO (NICHOLSON 1982, WIGGINS 1973) APÓIAM-SE MUITO FORTEMENTE NAS LEMBRANÇAS DE PESSOAS INTERESSADAS EM ENDEUSÁ-LO. A evidência mais confiável sugere que Roosevelt estava longe de ser admirado por todas as pessoas.

No final da década de 1930, os jornais louvaram Franklin D. Roosevelt por suas tentativas de acabar com o desemprego, e alguns pesquisadores afirmaram recentemente que na época ele era amplamente estimado. (Nicholson 1982, Wiggins 1973). Realmente, nos dias atuais, Roosevelt é venerado como um dos personagens mais admirados da história americana, mas OS QUE REIVINDICAM QUE ELE FOI ESTIMADO *AMPLAMENTE* PODEM TER-SE APOIADO MUITO FORTEMENTE NAS LEMBRANÇAS DE PESSOAS INTERESSADAS EM ENDEUSÁ-LO. Na verdade, muitos desses mesmos jornais que o louvaram atacaram-no por promover o socialismo, um bom sinal de que qualquer administração moderna pode ter problemas com as pessoas, ou pelo menos entre os segmentos mais instruídos da população. Em 1938, por exemplo, 70% dos jornais no Centro-Oeste acusaram-no de querer que o governo administrasse o sistema bancário. (...) *A menos que esses jornais fossem controlados por interesses particulares,* os ataques demonstram que **Roosevelt não era tão amplamente admirado como alguns**

sugeriram recentemente. Na verdade, algumas evidências sugerem que, não fosse pela Segunda Guerra Mundial, Roosevelt poderia não ter sido eleito para o terceiro mandato.

10.4 O argumento como guia para a pesquisa e a leitura

A estrutura de um argumento é de valor inestimável para ajudá-lo a refletir ao longo do projeto, do princípio ao fim.

1 – Seus elementos poderão orientar sua pesquisa. Se conseguir prever o que precisa incluir no relatório – não só afirmações e evidências mas fundamentos e ressalvas –, você poderá ler adequadamente e procurar não só por sustentação, mas também discordâncias para refutar.

2 – Os elementos do argumento o ajudarão a ler mais criticamente. À medida que for lendo suas fontes de informações, deverá fazer as mesmas perguntas que seus leitores provavelmente farão:

Suas perguntas	As respostas de sua fonte
Qual é sua opinião?	*Digo que...*
Que alcance tem a sua afirmação?	*Eu a limito a...*
Quais são suas evidências?	*Apresento como evidências...*
O que liga as evidências à afirmação?	*Ofereço este princípio...*
Mas e quanto a...?	*Posso refutar isso. Primeiro...*
Mas e se...?	*Minha afirmação permanece até...*
*Não há **nenhum** problema?*	*Bem, tenho de admitir que...*

3 – Esses elementos poderão ajudá-lo a organizar suas informações e opiniões, enquanto você se prepara para o seu primeiro rascunho. Seus primeiros esboços devem enfocar os elementos do argumento.

4 – Os elementos de seu argumento poderão ajudá-lo a identificar as partes do relatório e orientar o rascunho.

5 – E, por fim, os elementos do argumento poderão ajudá-lo a prever o que os leitores pensarão *a seu respeito*, porque nada revela mais sobre o caráter de uma pessoa do que a maneira como essa pessoa tenta convencer os outros a mudar de opinião.

10.5 Algumas palavras sobre sentimentos fortes

Nos últimos capítulos, expusemos um exemplo de argumento enfatizando uma lógica fria. Em muitas áreas – a de ciências naturais, por exemplo – nada é mais altamente valorizado do que um argumento que passe de uma evidência confiável para uma afirmação importante de maneira paciente, imparcial e, acima de tudo, lógica. Mas todos os leitores reagem com mais do que lógica fria quando sentem também, num argumento correto, o caloroso envolvimento do pesquisador com o que ele acredita ser a verdade. Quando os leitores encontram num argumento não só a voz da razão, mas sinais de envolvimento, ou mesmo de paixão, quando a paixão é requerida, eles prestam mais atenção a esse argumento do que a outro que pareça ter a mesma correção intelectual, mas é frio, apático. Essa é uma questão que não pode ser ignorada em nenhuma discussão de argumento.

Mas também é uma qualidade do discurso quase impossível de ser ensinada diretamente. Ao avaliar a lógica de um argumento, o seu *logos*, você pode procurar as partes dela na página, reconstruir as partes que não conseguir encontrar, analisar suas relações e, então, decidir se o autor ganhou sua aprovação. Ao analisar uma argumentação desse modo, você se envolve no mesmo tipo de raciocínio que está estudando e avaliando, e, se sua análise for contestada, poderá examinar criticamente seu próprio raciocínio da mesma maneira que fez com o do autor. Por outro lado, ao avaliar a força do envolvimento pessoal do autor com sua afirmação, você só tem como evidência uma resposta imediata, inconsciente e intuitiva. Apenas a partir de sua própria reação ao *pathos* de um argumento – uma rea-

ção que para os outros talvez pareça não-lógica, ou até mesmo ilógica –, você poderá decidir se *confia* verdadeiramente na sinceridade do autor. O limite entre a sinceridade fingida e a autêntica é difícil de descobrir. No jogo do cinismo, quem for capaz de fingir sinceridade sempre sairá ganhando.

Se tivéssemos uma maneira segura de descobrir a insinceridade, ou de assegurar que seus leitores perceberão em sua prosa um compromisso verdadeiro, nós lhe diríamos. Mas não temos como fazê-lo. Apenas podemos repetir o que os mestres da retórica, desde Aristóteles, têm dito: todo argumento depende de três recursos: seu *logos* (lógica), seu *pathos* (componente emocional) e seu *ethos* (o caráter perceptível do autor). E são esses três que tecem a convicção de nossos leitores.

Sugestões úteis:

Argumentos – duas armadilhas comuns

Os argumentos falham por muitas razões, mas para os pesquisadores sem experiência as duas mais comuns são as que se seguem.

Evidência imprópria

Se você está trabalhando numa área nova e ainda não se familiarizou com seus tipos característicos de argumentos, é fácil recorrer às formas de argumentação que já conhece. Toda vez que entra numa área nova, você precisa descobrir o que é novo e diferente quanto aos tipos de argumentos que seu professor espera que você crie. Se você aprendeu na aula de redação do primeiro ano a procurar evidências em sua experiência pessoal e, então, com base nessas recordações, apresentar opiniões sobre assuntos de âmbito social, não pense que pode confiar no mesmo processo para criar argumentos persuasivos em áreas que enfatizam "dados objetivos", como na psicologia experimental. Por outro lado, se como aluno de psicologia ou biologia você aprendeu a reunir dados, sujeitá-los à análise estatística e evitar atribuir-lhes seus próprios sentimentos, não pense que poderá usar o mesmo método para elaborar um bom argumento sobre história da arte.

Isso não significa que o que você aprendeu num curso seja inútil em outro, só que é preciso observar as diferenças entre as áreas. Você deve ser maleável o bastante para adaptar-se ao que é novo numa área e, ao mesmo tempo, confiar nas habilidades que tem. É possível prever esse problema, durante a leitura, reparando nos tipos de evidências que os autores apresentam para sustentar suas afirmações. Eis aqui alguns tipos de evidências em que reparar nas diversas áreas:

- Convicções pessoais e episódios da vida dos próprios autores, como numa aula de redação do primeiro ano.
- Dados documentais detalhados, reunidos numa história coerente, como em algumas descrições de história.
- Descrições minuciosas do comportamento cotidiano, como em antropologia.
- Resumos quantitativos sobre grupos sociais, como em sociologia.
- Dados quantitativos visando um resultado único, como em engenharia.
- Citações diretas, como na maioria das ciências humanas.
- Uma série de significados interligados, reunidos num conjunto aparentemente discrepante de citações, como na crítica literária.
- Conjuntos de princípios, implicações, inferências e conclusões independentes de dados factuais, como em filosofia.
- Citações e textos emprestados de outros autores, como em advocacia.

É da mesma maneira importante notar quais os tipos de evidências que *nunca* aparecem nos argumentos de sua área. Narração de casos anima explicações sociológicas, mas normalmente não servem como boas evidências; as narrativas minuciosas de eventos de laboratório não contam em física; uma série de princípios lógicos e conclusões não é suficiente em engenharia química.

Simplicidade confortável

Quando você é novo numa área, tudo pode parecer confuso. Assim como todo o mundo, numa circunstância dessas, você procurará a simplicidade – um método familiar ou uma resposta não ambígua, qualquer simplificação que o ajude a enfrentar a complexidade. E, assim que a encontra, é provável que simplifique demais. Ao começar sua pesquisa, saiba que

nenhum efeito complexo tem uma causa única, não ambígua; nenhuma pergunta séria tem uma resposta simples e única; nenhum problema interessante pode ser resolvido através de uma metodologia única e simples, nem tem uma única solução. Procure as ressalvas; formule ao menos uma solução alternativa para seu problema; pergunte se alguém mais na área aborda seu problema de maneira diferente.

Tendo se familiarizado com os métodos de investigação da área, com seus problemas típicos, escolas de pensamento e assim por diante, você começará a ver sua estrutura lógica e conceitual. Mas, quando aprender mais, descobrirá um segundo tipo de complexidade, a complexidade das soluções conflitantes, metodologias conflitantes, metas e objetivos conflitantes, característicos de uma área de investigação viva. Quanto mais você aprende, mais reconhece que, ao mesmo tempo em que as coisas não são terrivelmente complexas, como pensou no início, também não se mostram tão simples quanto esperava. É nesse momento que o pesquisador iniciante sucumbe a uma outra classe de generalização exagerada. Uma vez que aprendeu a elaborar um tipo de argumento nessa área, tenta repetir sempre o mesmo argumento. Saiba que as circunstâncias diferem sempre; que, embora os dados de um caso possam se parecer com os dados de outro, é provável que sejam diferentes, de muitas maneiras surpreendentes.

PARTE IV

Preparando-se para redigir, redigindo e revisando

Prólogo: Planejando novamente

NENHUMA FÓRMULA PODE LHE INDICAR quando começar a redigir. Booth começa "muito cedo"; depois, logo que suas idéias tornam-se mais claras, enfrenta o desagradável problema de se desfazer da maior parte do que escreveu. Colomb é um inveterado criador de esboços, chegando a fazer uma dezena deles e dois ou três "resumos antecipados". Williams experimenta tantas versões quanto Booth e Colomb, mas apenas mentalmente, pois ele redige à medida que pesquisa, só começando um rascunho sério quando tem uma visão do conjunto.

Preparando-se para o primeiro rascunho

Não podemos ensinar-lhe nenhum truque para se saber quando começar a redigir, mas você pode se preparar para esse momento difícil se for fazendo anotações, resumos e críticas desde o primeiro instante. Estará pronto para começar um primeiro rascunho sério quando tiver um plano, por mais impreciso e incompleto que seja – em sua cabeça ou no papel: um esboço, um resumo antecipado ou até mesmo apenas uma idéia geral da forma dele. Esse plano deve refletir:

- Uma imagem de seus *leitores*. O que eles esperam; o que é provável que saibam ou presumam; quais são as opiniões deles; por que deveriam se preocupar com seu problema. (Reveja os Capítulos 2 e 4.)

- Uma impressão do *caráter* que você quer projetar. Você se apresentará como alguém apaixonadamente comprometido com um ponto de vista, ou como um observador imparcial que examina todas as alternativas antes de chegar a uma conclusão? (Reveja o Capítulo 10.)
- Uma *pergunta* que indique algum lapso do conhecimento, alguma falha na compreensão que você quer preencher. (Reveja o Capítulo 4.)
- Sua *afirmação* ou *proposição principal* e algumas das *subafirmações* que a sustentam. Podem ser provisórias, como a melhor suposição possível para uma resposta a sua pergunta. Mas é melhor começar com uma afirmação que você sabe que poderá abandonar depois, do que começar sem nada. (Reveja a Parte III.)
- A *seqüência das partes* de seu relatório, que é o assunto dos Capítulos 11 e 13. Alguns relatórios têm as partes especificadas em uma determinada ordem, mas para outros você precisará criar sua própria estrutura. Em todo caso, antes de começar a redigir, defina as partes que planeja ter, como elas se sucedem e como as informações que você reuniu encaixam-se nelas.

Antes de começar a redigir, você deve ter algumas idéias sobre esses elementos, mas elas não precisam ser detalhadas, porque você com certeza irá desenvolvê-las quando estiver escrevendo. Em alguns relatórios (por exemplo, um relatório de laboratório com um único resultado definitivo) você poderia ter certeza de sua proposição principal e de seu argumento antes de redigir, mas em outros, especialmente nas áreas de letras e ciências sociais, pode esperar – e até mesmo ter quase certeza de – que, ao escrever, mudará sua proposição central, talvez várias vezes, descobrindo algo novo e mais interessante em cada oportunidade. Escrever é um meio, não de relatar o que se acumulou em sua pilha de anotações, mas de descobrir o que você pode fazer com aquilo tudo.

O processo de redação

Do mesmo modo como planejamos de maneiras diferentes, assim também temos várias maneiras de escrever. No entanto, muitos autores experientes seguem dois princípios.

- Primeiro, eles respeitam a complexidade da tarefa. Não esperam passar direto por todo o processo até chegar ao texto final. Sabem que, à medida que forem desenvolvendo seu trabalho, poderão descobrir algo novo que os obrigará a repensar seu projeto.
- Segundo, eles sabem que grande parte do que forem escrevendo desde o início irá parar no cesto de lixo; assim, começam a reservar tempo desde cedo para becos sem saída, retomadas, idéias novas, pesquisas posteriores e a revisão – especialmente a revisão – porque sabem que o trabalho realmente produtivo começa depois que eles vêem não o que eles pensam que sabem, mas o que são finalmente capazes de dizer.

Assim, quando começam a redigir, eles têm em mente mais alguns princípios:

- Redigem o mais rápido possível dentro do razoável, deixando questões como ortografia, pontuação, gramática e outras para depois.
- Levam em conta as reações das pessoas em que confiam.
- Acima de tudo, muito tempo antes de terem chegado a esse ponto, já estavam redigindo, no decorrer de toda a pesquisa.

Até mesmo autores experientes acham que o prazo de entrega chega muito rápido. Todos gostariam de ter mais um mês, uma semana, só mais um dia. Alguns podem dedicar toda a carreira a um único problema e, mesmo assim, quando precisam entregar o trabalho, acham que não houve tempo para suas idéias amadurecerem. Redigindo antes de achar que seu traba-

lho está terminado, você também se sentirá frustrado, mas não tanto se considerar seu relatório não como uma pedra preciosa a ser infinitamente polida, mas sim como um tijolo a ser acrescentado na construção de um conhecimento maior. Nenhum pesquisador, nem mesmo o melhor, tem a última palavra, felizmente para todos nós. Se a tradição da pesquisa nos ensina alguma coisa, é que a Verdade sempre encontra uma maneira de mudar. O máximo que podemos esperar é que o nosso relatório provisório seja o mais claro, completo e próximo do que julgamos correto: *Depois de todos os meus esforços, aqui está o que acredito ser a verdade – não toda a verdade, mas uma verdade importante para mim e para os meus leitores, uma verdade que tentei justificar da melhor maneira possível e expressar com clareza suficiente para que eles encontrem em meu argumento bons motivos para concordar ou pelo menos reconsiderar aquilo em que acreditam.*

Sugestões úteis:

Preparando o esboço

O esboço pode ser uma de suas ferramentas mais importantes, mas também pode ser um aborrecimento. Nós três nos lembramos de quando éramos novatos, forçados a fazer um daqueles esboços clássicos: títulos principais numerados com algarismos romanos, cada nível com seu recuo de linha definido, nenhum subtítulo "A" sem um "B" correspondente. (Claro que, na verdade, fazíamos o rascunho primeiro, em seguida o esboço, depois afirmávamos que havíamos feito o contrário.)

Mas, assim como um esboço formal, usado no momento errado, não tem utilidade, a maioria de nós só pode começar a redigir depois de ter algum tipo de esboço, não importa com que nível de detalhamento. (Nos próximos três capítulos, vamos discutir alguns modos de descobrir um bom esboço.) A esta altura, é suficiente saber distinguir entre um esboço *baseado em tópicos* e outro *baseado em afirmações principais* e saber quando cada um torna-se útil.

Um esboço baseado em tópicos consiste de uma série de nomes ou frases nominais:

I – Introdução: Os processadores de textos na sala de aula
II – Usos dos processadores de textos
  a) No laboratório
  b) Instrução na sala de aula
  c) No alojamento
III – PC *versus* Mac
  a) Métodos de estudo
  b) Conclusão do estudo
  c) Questões sobre o estudo
IV – Estudos para revisão
  a) Estudo A

b) Estudo B
c) Estudo C
V – Minha experiência
VI – Pesquisa de classes
VII – Conclusões

Esqueletos desse tipo ajudam na fase inicial de reflexão e planejamento, mas auxiliam pouco no avanço de um tópico para uma pergunta e daí para o rascunho. Quanto mais você estiver pronto para escrever, mais deve focalizar o esboço em suas proposições, que serão as subafirmações mais importantes de seu argumento. Observe o tópico IV acima: "Estudos para revisão". Acha que ele o ajuda a predizer que argumentos o autor usará? Um esboço baseado nas questões e nos tópicos daria um resultado melhor:

I – Introdução: Incerteza quanto à utilidade dos processadores de textos em uma sala de aula.
II – Usos diferentes têm efeitos diferentes
  a) Todos os usos aumentam a flexibilidade:
    – para os alunos (revisões, possibilidade de experimentar idéias)
    – para os professores (tarefas de revisão, comentários de relatórios)
  b) Os computadores de laboratório em rede permitem a interação entre os alunos.
  c) A instrução na sala de aula não melhora o aprendizado.
III – IBM ou Mac produzem relatórios mais cuidadosos?
  a) Os métodos de pesquisa diferem.
  b) Um estudo conclui que a "interface gráfica" deixa os estudantes fúteis ou atrai mais estudantes fúteis.
  c) As conclusões são incertas porque:
    – não há controle sobre as amostras
    – não foi feita a distinção entre "fútil" e "criativo"
    – baseiam-se demais na "imagem"

IV – Os estudos mostram que os benefícios sobre a revisão são limitados.
  a) Estudo A: autores mais prolixos.
  b) Estudo B: autores precisam do texto copiado em papel para fazer uma boa revisão.
  c) Estudo C: os verificadores de ortografia e gramática dão aos alunos uma falsa sensação de segurança.
V – Os estudos ignoram a tensão emocional dos alunos que ainda não usam processadores de textos.
VI – A pesquisa mostra que os melhores alunos são aqueles que usam processadores de textos com maior freqüência.
VII – Conclusão: É muito cedo para dizer até que ponto os processadores de texto melhoram o aprendizado.
  a) Poucos estudos empíricos confiáveis.
  b) Poucos históricos; programas demais em transição.
  c) As questões básicas não foram estudadas.

Esse esboço é mais adequado, não só porque oferece mais informações, mas também porque mostra as relações entre proposições. Com esse tipo de esboço, você também vê melhor onde as proposições se afinam e onde não. Não menos importante, porque cada proposição é uma *afirmação* em algum argumento, você terá de sustentar cada uma delas com *evidências*, o que motivará cada etapa de seu trabalho. É claro que você talvez não seja capaz de fazer esse tipo de esboço antes de terminar o rascunho, mas a essa altura ele é especialmente útil.

Autores sem experiência costumam achar que o único momento para fazer o esboço é imediatamente antes de começarem a redigir o rascunho. Mas diferentes tipos de esboços fazem parte do projeto, do começo ao fim.

Proposições, afirmações, soluções, respostas, e outros termos para suas idéias mais importantes

Quando discutimos os argumentos, na Parte III, usamos o termo *afirmação* referindo-nos a frase ou frases que compõem a declaração que seu argumento sustenta. Também sugerimos a elaboração de um esboço de sua afirmação principal e principais subafirmações. A ordem dos elementos nesse esboço de seu argumento pode ser diferente do esboço de seu relatório, mas suas afirmações e subafirmações devem aparecer em ambos.

Quando discutimos as perguntas e os problemas na Parte II, também usamos os termos *resposta* e *solução* para nos referirmos a frase ou frases que resolveram a questão. Essa resposta ou solução também será a afirmação principal de seu argumento e a proposição principal de seu relatório.

Usamos várias definições para as mesmas frases porque cada termo define essas frases-chave de um ângulo diferente. A maioria dos relatórios, de pesquisa ou não, apresenta proposições – primeiro, uma proposição principal, que é o centro do relatório inteiro, e depois subproposições que são o centro de cada seção e parágrafo. A proposição de seu relatório (ou de uma seção ou parágrafo) é sua idéia mais importante, sua questão essencial, a frase, ou frases, que sustenta todo o resto. Em um relatório de pesquisa, sua proposição principal e suas subproposições mais importantes serão também *afirmações* que você sustenta com evidências. Sua proposição/afirmação principal também será sua resposta a sua pergunta de pesquisa, ou a solução para o seu problema de pesquisa.

As proposições receberam tantos nomes porque estão na base da redação de relatórios eficazes. Você também pode estar familiarizado com o termo *tese*. Sua *tese* principal é a mesma coisa que sua *proposição* principal, que é o mesmo que a *afirmação* principal em seu argumento. Outro termo em que você pode pensar é sentença tópica. Uma *sentença tópica* é normalmente a oração mais importante de um parágrafo. Não fará nenhum mal você pensar em *resposta, solução, afirmação, proposição, tese* e *sentença tópica* como significando mais ou menos a mesma coisa.

Capítulo 11

Pré-rascunho e rascunho

Se seguiu nosso conselho desde o início, você já redigiu bastante e agora tem um texto que pode considerar como rascunho. Mas, se está tendo dificuldade para começar, este capítulo deverá ajudá-lo, independentemente de você estar em seu primeiro ou vigésimo projeto de pesquisa.

NADA É MAIS FÁCIL DO QUE ADIAR SEU PRIMEIRO RASCUNHO – *Só mais uma semana de leitura,* você pensa, *mais um dia, uma hora; assim que terminar esta xícara de café, estarei pronto para me concentrar em preparar o rascunho*. E, a longo prazo, nada com certeza lhe dará maior aflição. Escrever é difícil, sem dúvida mais difícil do que continuar lendo. Ainda assim, chega o momento em que é preciso começar, e você começará mais facilmente se já estiver escrevendo desde o início e fizer um cuidadoso planejamento agora.

11.1 Preliminares para o rascunho

Temos enfatizado a importância de *planejar* seu projeto, embora você saiba que poderá ter de mudá-lo. Com o rascunho não é diferente. O trabalho de rascunhar prosseguirá com maior rapidez se você tiver um plano, em vez de simplesmente sentar-se e tentar pensar na primeira palavra.

11.1.1 Saiba quando você está pronto

Você saberá que está pronto para planejar um primeiro rascunho sério quando tiver uma vaga impressão dos elementos que alinhamos no prólogo: uma pergunta de pesquisa, uma possível resposta e um corpo de evidências para sustentar a

resposta. Também ajuda ter um esboço que disponha uma seqüência de proposições. Se você é um pesquisador experiente, também deve ter pensado sobre:

- os principais *fundamentos* que seus leitores têm de aceitar antes de aceitarem suas evidências e afirmações,
- as *objeções* que você precisará refutar e as que não poderá.

Alguns pesquisadores organizam as idéias sobre cada elemento antes de escrever uma única palavra, especialmente quando sua pesquisa envolve uma análise quantitativa que produz um resultado que requer certa interpretação:

> Qual é o efeito de usar um capacete de motociclista? Motociclistas que usam capacetes sofrem 46% menos ferimentos sérios na cabeça do que os que não usam.

Mas, quando seu relatório exige que você sintetize fontes, ocupe-se de análise conceitual, interpretação, julgamento e avaliação, pode ser que você não tenha uma percepção clara de seus resultados antes de começar a redigir. Pode ser que nem tenha mesmo uma idéia clara de seu problema. Nesse caso, o ato de redigir é o que o ajudará a analisar, interpretar, julgar e avaliar.

Pode esperar momentos de incerteza. Como lidará com eles vai depender das razões para sua confusão. Mais provavelmente, seu problema será não ter certeza de que tem uma proposição boa o suficiente para apresentar. Nesse caso, recorra aos capítulos anteriores para trabalhar em seu argumento. Revise as perguntas que você fez. Elabore-as novamente. Se tem proposições, mas não está seguro de que elas levem a uma proposição principal boa, volte atrás e faça uma análise acurada, perguntando-se como todas essas proposições afetam sua questão. Se você tem três boas candidatas a proposição principal, escolha a que mais lhe interesse, ou, melhor, aquela que você acha que vai interessar à maioria de seus leitores.

Você *saberá* que está pronto para planejar um primeiro texto quando tiver suficientes evidências para sustentar uma proposição que pode ser descrita assim:

- É suficientemente concisa para caber numa frase ou duas.
- É contestável, não patente, precisa de suas evidências.
- Expressa em palavras específicas os conceitos centrais independentes que você pode desenvolver no corpo de seu relatório.
- Não depende, para ter peso, de palavras como "interessante", "significativa", ou "importante", e suas definições conceituais vão além de abstrações como "a relação entre X e Y" ou "a influência de X sobre Y".

11.1.2 Texto preliminar versus *texto final*

Antes de descrevermos o processo do planejamento, temos de dizer novamente que muitos autores experientes começam a redigir muito tempo antes de poderem responder a quaisquer de suas perguntas, porque estão dispostos a investir tempo em um processo que, acreditam, irá conduzi-los às respostas. Mas fazem isso sabendo que terão de cortar do rascunho final grande parte do que escreveram. Entendem que, nos rascunhos iniciais, irão resumir apenas fontes e registrar especulações, falsos pontos de partida e pensamentos que lhes ocorrem a qualquer momento. Sabem que o rascunho inicial só se parecerá ligeiramente com o final. Portanto, começam cedo.

Nunca desencorajaríamos quem quer que fosse de fazer o mesmo, mas o risco do texto preliminar é que você se torna tão preso a ele que não consegue deixá-lo de lado, ou pior, pode não reconhecer que se trata apenas de uma narrativa de sua indagação e, ainda pior, o prazo que se esgota poderá forçá-lo a convertê-lo em seu texto final. Redigir textos preliminares pode ajudá-lo a descobrir coisas com as quais nem sonhou, mas isso não será eficaz se o prazo de que você dispõe lhe permitir apenas redigir um rascunho ou dois. Se você quiser che-

gar a um rascunho final de maneira mais eficaz, então precisará planejar com mais cuidado.

11.2 Planejando sua organização: quatro armadilhas

Pesquisadores iniciantes costumam ter problemas para organizar um primeiro rascunho porque estão aprendendo a redigir e ao mesmo tempo descobrindo sobre o que escrever. Como conseqüência, em geral se perdem e se apegam a algum princípio de organização que lhes pareça seguro. Existem algumas boas regras básicas para planejar um relatório, mas também há quatro princípios comuns de organização que você *nunca* deve considerar como um recurso principal – ou até mesmo secundário.

11.2.1 Repetir a tarefa

Pesquisadores iniciantes geralmente organizam seu relatório literalmente de acordo com a estrutura da tarefa. Se sua tarefa relaciona quatro proposições que serão consideradas, organize seu relatório em torno delas *apenas se* a tarefa assim o exigir e *apenas se* você não conseguir pensar em nenhuma outra maneira. Se a tarefa lhe pedir para comparar A e B, não considere que seu relatório precisa ter duas metades, uma para A, outra para B, e nessa ordem. E sob nenhuma circunstância repita a tarefa palavra por palavra em seu primeiro parágrafo, como neste exemplo.

As tarefas designadas pelo orientador:

> Diferentes teorias da percepção atribuem pesos diferentes à mediação cognitiva no processamento dos dados sensoriais. Algumas afirmam que os dados chegam ao cérebro sem interferência; outras, que os órgãos receptores são sujeitos a uma mediação cognitiva. Compare duas ou três teorias da percepção visual, auricular ou tátil que tenham posições diferentes neste assunto.

Parágrafo de abertura do aluno:

> Diferentes teóricos da percepção visual atribuem pesos diferentes ao papel da mediação cognitiva no processamento dos dados sensoriais. Neste relatório, irei comparar duas teorias de percepção visual, uma das quais (Kinahan 1979) afirma que o estímulo chega ao cérebro sem mediação, e outra (Wright 1986, 1988) que afirma que a cognição influencia os receptores visuais.

11.2.2 Resumir as fontes

Se você tem pouca familiaridade com um assunto ou com toda uma área, é provável que confie em suas fontes com maior facilidade do que deve. Cada tipo de pesquisa oferece um tipo de problema diferente.

Na pesquisa em biblioteca, evite basear seu relatório em resumos e citações, especialmente ao redigir a primeira metade do relatório, quando apresenta o "pano de fundo". A pior expressão desse impulso é chamada de "encher lingüiça". Você alinhava citações de uma dezena de fontes, uma depois da outra, de uma forma que reflete pouco o seu próprio pensamento. Os professores, ao verem apenas resumos e paráfrases, chegam a um veredicto definitivo: *Isto contém só resumos, nenhuma análise*. Algumas áreas requerem que você levante o que os outros disseram, mas nesses resumos seu orientador irá procurar o *seu* ângulo. Você não pode deixar sua contribuição para o final, dando-a em algumas poucas frases.

Na pesquisa de campo, não relate simplesmente as observações, nem repita apenas citações de entrevistas. Aqui também sua contribuição precisa aparecer *ao longo de todo* o seu relatório, de acordo com os princípios de seleção que você aplica a seus dados. Por exemplo, se estiver fazendo um relatório sobre as relações humanas em um local de trabalho, você não poderá descrever tudo o que observou. Precisará selecionar e organizar suas observações e entrevistas para refletir sua *análise* do que é importante. Use as observações para sustentar sua análise, em vez de substituí-la.

Na pesquisa de laboratório, não vá soterrar seus resultados com uma narrativa de sua atividade no laboratório. Sua contribuição deve aparecer em uma exposição de seu método, que seleciona apenas os detalhes importantes. Não misture métodos, resultados e os passos em falso que deu durante o caminho.

11.2.3 Estruturar seu relatório em torno de seus dados

Você pode reconhecer esse problema ao organizar seu relatório em torno das pessoas, dos lugares ou das coisas mais previsíveis em seus dados, em vez de se perguntar se não poderia reorganizar suas informações em novas categorias, que refletissem suas afirmações com maior exatidão, ou que fossem mais interessantes aos seus leitores.

Suponha que você esteja escrevendo sobre sonhos, imaginação, Freud, Jung, variáveis sociais e biológicas. O princípio de organização a que alguns poderiam se prender de imediato seria reservar a primeira metade para Freud, e a segunda para Jung, porque seus nomes são os mais reconhecíveis. Essa ordem poderia ser interessante a leitores que fossem particularmente interessados em Freud e Jung, mas é tão previsível que poderia minimizar sua contribuição e deixar de mostrar aos leitores como você quer que eles entendam o material no contexto de sua afirmação. Um segundo princípio poderia ser usar a primeira metade para as variáveis sociais, a segunda para as biológicas. Mas, se você afirmar que "os sonhos dependem mais de variáveis biológicas, a imaginação mais de variáveis sociais", então deveria organizar seu relatório não em torno de Freud e Jung, ou nem mesmo das variáveis sociais e biológicas, mas em torno dos sonhos e da imaginação.

Antes de você definir seu esboço, passe algum tempo organizando e reorganizando seus dados em categorias, como um exercício que poderia ajudá-lo a atingir o ponto de vista mais interessante para seus leitores. Que ordem de categorias refletiria melhor as categorias de sua afirmação? Você poderia até

mesmo descobrir uma afirmação mais interessante do que a que vem tentando propor.

11.2.4 Estruturar seu relatório em torno de uma narrativa sobre a sua pesquisa

Não redija seu relatório como se estivesse, através dos registros de sua pesquisa, narrando uma escavação arqueológica. Poucos leitores estarão interessados em um relato passo a passo do que você descobriu primeiro, dos obstáculos que superou, do novo caminho que procurou e, então, de como encontrou uma resposta. Esse tipo de narrativa pode insinuar-se em seu relatório, se você mantiver suas anotações como camadas de uma civilização e redigir seu relatório levantando-as uma de cada vez, registrando cada passo.

Você verá sinais desse tipo de problema em uma linguagem do tipo *O primeiro assunto pelo qual me interessei foi..., Então comparei...* Ponha um ponto de interrogação em cada frase que se refira especificamente ao que você fez, quando conduziu sua pesquisa, ou que explicitamente se refira aos seus atos de pensar e escrever. Se encontrar muitas referências desse tipo, talvez não esteja resolvendo seu problema, mas, provavelmente, contando uma história sobre si mesmo. Corte as frases que não ajudem seus leitores a entenderem seu argumento.

Você pode evitar esse tipo de problema analisando seus dados à medida que os reúne.

11.3 Um plano para o rascunho

A seguir, apresentamos uma série de passos numa seqüência que você não deve considerar como fixa. Coloque-os numa ordem que atenda a suas próprias necessidades, mas procure incluir todos.

11.3.1 Determine onde localizar sua proposição

Se você tiver uma percepção de sua afirmação principal, expresse-a, por mais vaga que seja, e depois decida onde a enunciará pela primeira vez. Falando praticamente, você só tem duas escolhas:

- na introdução, especificamente como *última frase* (não como primeira), de forma que seus leitores saibam para onde você pretende levá-los;
- na conclusão, de forma que você só revela a seus leitores aonde pretendia chegar depois que suas evidências, aparentemente de maneira inevitável, tenham-nos levado até lá.

Essa é uma escolha fundamental de organização, porque define o contrato social que você faz com seus leitores. Se expressar sua proposição principal – sua afirmação principal, a solução de seu problema, a resposta a sua pergunta – ao término da introdução, você estará dizendo a eles: *Leitores, agora vocês têm o controle deste relatório. Conhecem em linhas gerais o meu problema e sua solução. Poderão decidir como – ou até mesmo se – continuarão a ler.*

Por outro lado, se esperar até a conclusão para enunciar sua proposição principal, você estabelece uma relação muito diferente – e mais controlada: *Leitores, conduzirei vocês o tempo todo por este relatório, analisando cada alternativa que apresento na ordem que estabeleci, até o final, onde lhes revelarei minha conclusão.*

A maioria dos leitores prefere ver a proposição principal na introdução do relatório, especificamente no final da introdução, porque esse tipo de organização lhes dá maior autonomia. Em algumas áreas, porém, as formas padronizadas exigem que você localize a proposição principal na conclusão. Nesse caso, lembre-se de que ainda assim seus leitores precisam saber para que lado se encaminha seu relatório, tendo em mente que eles esperam que você lhes dê algum tipo de orientação na introdução (eles podem, é claro, saltar para a conclusão, lê-la e recomeçar a ler ou deixar seu relatório de lado). Os leitores querem que você lhes dê uma forte indicação do caminho, logo de saída, e que depois os mantenha orientados ao longo do percurso.

O mesmo princípio se aplica às seções principais de seu relatório e às subseções. Os leitores começam a procurar a proposição principal de uma seção no fim de sua introdução. Se essa introdução constituir-se de uma única frase, então a proposição será a primeira frase da seção. Se a introdução for mais longa, os leitores procurarão a proposição principal em sua última sentença. Claro, você pode ter motivos para pôr a proposição de uma seção inteira no final dela. Mas, no começo de cada seção, os leitores ainda precisarão de uma ou duas frases introdutórias para conduzi-los pelo texto. Portanto, mesmo que você ponha sua proposição no fim da seção, elabore, no começo, uma frase ou duas que conduzam os leitores até a proposição, no final.

De modo geral, planeje seu relatório de forma que um leitor que aceite nossas "Sugestões úteis" sobre leitura dinâmica (pp. 108-11) possa passar a vista por seu relatório e captar o conteúdo geral e o de cada seção. Voltaremos a esses princípios no Capítulo 13, quando discutirmos a revisão da organização.

11.3.2 Formule uma introdução de trabalho

A primeira coisa que você precisa ter em mente, enquanto redige o rascunho, é a pergunta que está formulando e uma noção de sua resposta, algo que você possa esboçar em algumas palavras. O começo de um texto pode ser tão difícil, que alguns de nós esperam até ter escrito as últimas palavras, antes de tentar escrever as primeiras (dedicamos todo o Capítulo 15 à introdução de seu rascunho final). Mas a maioria de nós ainda precisa de algum tipo de introdução de trabalho para nos indicar a direção certa. Sabemos que iremos descartá-la, mas essa introdução de trabalho deve ser tão explícita quanto conseguirmos fazê-la.

A introdução de trabalho menos útil é aquela que enuncia apenas um tópico:

> Este estudo trata da ordem de nascimento e do sucesso entre os imigrantes recentes.

É melhor começar com um pouco de contexto. Então, se puder, enuncie sucintamente sua pergunta como um problema, seguido de sua solução, caso a conheça. Senão, tente caracterizar o tipo de solução que poderia encontrar:

> É dito que os primogênitos caucasianos do sexo masculino de classe média ganham maiores salários, permanecem mais tempo empregados e demonstram maior satisfação no trabalho. *contexto*
>
> No entanto, nenhum estudo analisou os imigrantes recentes para descobrir se esse padrão se repete entre eles. Se não for o caso, teremos de descobrir se há um outro padrão, o motivo da diferença e quais são seus efeitos, porque só então poderemos entender os padrões de sucesso e fracasso em comunidades étnicas. *o problema de pesquisa*
>
> A ligação prevista entre sucesso e ordem de nascimento parece vigorar entre os grupos étnicos, particularmente os do Sudeste asiático. Mas existem complicações no que se refere a grupos étnicos diferentes, como quanto tempo faz que a família emigrou de seu país e seu nível econômico antes da emigração. *um sentido do resultado*

Essa introdução só esboça o problema e inclina-se para a sua solução, mas é suficiente para colocá-lo no caminho certo. Em seu último rascunho, você revisará essa parte, de modo que ela expresse a idéia mais clara do problema em foco e a solução que você finalmente descobrir.

Se você realmente está tendo dificuldade para começar, volte ao começo do Capítulo 4 e use o seguinte esquema:

> *Estou estudando* o sucesso econômico e a ordem de nascimento entre os imigrantes recentes do sexo masculino provenientes do Vietnã,
>
> *porque quero descobrir se* o mesmo padrão que vigora entre os homens nativos do país de origem continua vigorando entre eles,
>
> *para entender como* as diferentes forças culturais, influências familiares e demais circunstâncias influenciam sua mobilidade social.

11.3.3 Estabeleça o pano de fundo, as definições e as condições necessárias

Tendo uma introdução de trabalho, chegue a uma conclusão sobre o que seus leitores devem saber, entender ou em que acreditar *imediatamente*, antes que possam entender qualquer outra coisa. Dependendo da área, muitos autores, ao chegar a esse ponto, expõem o problema com mais detalhes do que foi possível na introdução. Definem termos, revisam pesquisas anteriores, estabelecem fundamentos importantes, traçam limites ao projeto, localizam o problema em foco em um contexto histórico ou social maior, e assim por diante.

O maior risco aqui é ir em frente por várias páginas, resumindo as fontes, de uma maneira que os leitores poderão julgar desnecessária. Apresente informações extraídas de suas anotações, mas apenas na medida suficiente para que os leitores que não estejam muito familiarizados com seu tópico entendam quaisquer termos especiais, conheçam alguma pesquisa que tenha motivado a sua, assim como os fatos básicos sobre o material que você estudou. *Quando começar a redigir, porém, você não pode deixar esse resumo dominar seu rascunho.* Apresente, como pano de fundo, apenas as informações que sejam suficientes para permitir que os leitores entendam o que se segue. Se essa parte de pano de fundo tiver mais do que duas páginas, finalize-a com um resumo conciso do que você quer que seus leitores tenham em mente quando começarem a ler o texto principal de sua argumentação.

11.3.4 Refaça seu esboço

Quando começar a planejar o texto central de sua argumentação, não se esqueça de que você sempre pode organizar os elementos de um argumento de mais de uma maneira (veja as pp. 186-8). Para descobrir uma boa maneira, você precisará manipular as estruturas que discutimos nos Capítulos 7-10, experimentando diversas ordens. Custa menos descartar escolhas ruins agora do que depois que começar a redigir. Em todas essas considerações, entretanto, ponha seus leitores *em primeiro lugar*. Tente organizar suas informações em ordens que reflitam as necessidades *deles*.

Com respeito a isso, há poucos princípios confiáveis, e todos têm a ver com o que seus leitores já sabem e compreendem.

Do antigo ao novo. Em geral, os leitores preferem passar do que eles sabem para o que não sabem. Portanto, um bom princípio para ordenar o texto de seu relatório é começar revisando *brevemente* o que os seus leitores sabem, de modo que possam passar ao que pensarão que é novo. Considere este princípio como um guia geral, quando estiver em dúvida: com que os leitores estão mais familiarizados, ou menos, no que se refere aos seus dados e sua argumentação? Comece com o conhecido, passe para o desconhecido.

Do mais curto e mais simples ao mais longo e mais complexo. Em geral, os leitores preferem encontrar um material mais curto, menos complexo, antes de um mais longo, mais complexo. Quais elementos de sua argumentação os leitores entenderão mais facilmente? Quais entenderão menos facilmente?

> Encontrando a ordem certa
>
> Próximos de redigir o último rascunho deste capítulo, tínhamos colocado o que é agora a Seção 11.2, "Quatro armadilhas", *depois* da seção que você está lendo agora. Mas percebemos que você entenderia mais facilmente o que *deve* fazer se o advertíssemos primeiro sobre como evitar alguns dos erros típicos que os estudantes cometem.

Do não contestado ao mais contestado. Em geral, os leitores passam mais prontamente de assuntos menos contestados aos mais contestados. Quais elementos de sua argumentação seus leitores aceitariam mais facilmente? A quais deles poderiam resistir mais fortemente? Se sua afirmação principal é controversa, e você pode apresentar vários argumentos para sustentá-la, experimente começar com um que tenha mais probabilidade de ser aceito pelo seu leitor.

Infelizmente, esses critérios costumam colidir entre si: o que alguns leitores entendem melhor são as objeções que fazem com maior veemência; o que você acha que é seu argumento mais decisivo pode ser a afirmação mais nova e a mais contestada. Não podemos oferecer nenhuma norma exata aqui, só variáveis a serem consideradas. Experimente estas, por exemplo:

- ordem cronológica;
- ordem lógica, de evidência para afirmação, e vice-versa;
- concessões e condições em primeiro lugar, então uma objeção que você possa refutar, seguida de sua própria evidência afirmativa e vice-versa.

Em resumo, dê-se uma oportunidade de descobrir o potencial que existe no que você sabe, testando suas proposições em combinações diferentes. Presidindo todos os seus julgamentos deve estar este princípio fundamental: O que seus leitores têm de saber agora, antes que possam entender o que virá depois?

11.3.5 Selecione e dê forma a seu material

A esta altura você pode esperar pôr de lado grande parte de seu material, porque lhe parecerá irrelevante. Isso não significa que você desperdiçou tempo, coletando-o. A pesquisa é como garimpar ouro: colher uma grande porção de material bruto, escolher uma parte, descartar o resto. Mesmo que todo aquele material nunca apareça em seu relatório, ele é o alicer-

ce de conhecimento sobre o qual sua argumentação repousa. Ernest Hemingway disse uma vez que uma pessoa sabe que está escrevendo bem quando descarta material que sabe que é bom. Você sabe que elaborou um argumento convincente quando se vê descartando material que parece bom – mas não tão bom quanto o que você conserva.

11.4 Criando um rascunho passível de revisão

Se você acha que está pronto para começar a pôr palavras no papel, reflita por um momento sobre o tipo de redator que você é (ou talvez queira ser).

11.4.1 Dois estilos de redigir

Rápido e sujo: Muitos autores acham mais eficaz escrever tão rápido quanto conseguem mover a caneta ou datilografar. Sem se preocupar com o estilo, a correção, ou mesmo a clareza (muito menos com a ortografia), eles tentam manter o fluxo das idéias. Se uma seção não deslancha, eles anotam o motivo pelo qual ficaram entalados, indicam isso no rascunho, para observar na passada seguinte, e vão em frente. Se estão fazendo uma lista, não digitam citações ou notas de rodapé: inserem só o suficiente para indicar o que devem fazer depois.

Então, se as idéias param de fluir completamente, eles têm outras coisas de que cuidar: melhorar o fraseado, acrescentar citações, ocupar-se com a introdução, revisar o que redigiram, resumir em uma frase ou duas o terreno que já cobriram, certificar-se de que a bibliografia inclui todas as fontes citadas no texto. Como um último recurso, corrigem a ortografia, a pontuação – qualquer coisa que desvie seus pensamentos do que está causando o bloqueio, mas que os mantenha em atividade, dando ao seu subconsciente uma oportunidade para trabalhar no problema.

Ou saem para dar uma caminhada.

Lento e limpo: Há outros que não podem trabalhar com tais métodos "sujos", mas apenas com "a perfeição, palavra por palavra", "frase por frase bem acabada". Não conseguem começar uma nova sentença até que aquela em que estejam trabalhando tenha ficado perfeita. Se você é desses e não consegue se imaginar escrevendo rápido e de modo grosseiro, não tente modificar seu estilo. Mas lembre-se: quanto mais você se fixar em cada pequena parte, menos alternativas terá depois. Você deparará com uma grande dificuldade se, de repente, enxergar as coisas de uma nova maneira e tentar fazer revisões em larga escala. Se sua redação "frase por frase" tiver estabelecido cuidadosas transições e conexões entre parágrafos e seções, seu relatório parecerá uma parede de blocos de granito encaixados uns nos outros. Até mesmo uma pequena mudança requererá mais mudanças colaterais do que você achará desejável fazer. Por isso, se você é um redator "frase por frase", precisa ter um esboço detalhado que lhe diga aonde você está indo e como chegará lá.

11.4.2 Crie uma rotina

Seja qual for seu estilo, estabeleça um ritual para escrever e siga-o. Ritualisticamente, arrume sua escrivaninha, sente-se, aponte seus lápis ou ligue o computador, acenda e ajuste a iluminação, sabendo que ficará sentado ali por um período de tempo absolutamente irredutível. Se ficar olhando para o espaço, sem nenhuma idéia na cabeça, escreva um resumo: *Até aqui, tenho as seguintes proposições...* Ou dê uma olhada nos últimos parágrafos que escreveu e trate um trecho importante de evidência como uma afirmação em um argumento subordinado. Identifique as palavras-chave em todas as afirmações subordinadas, indagando que evidência encorajaria seus leitores a aceitá-las, e comece a escrever:

1 – Muitos jornais atacaram Roosevelt. *Que evidência mostra que* ***muitos*** *jornais* ***atacaram*** *Roosevelt?*

2 – Eles o atacaram por promover o socialismo. *Que evidência mostra que eles o atacaram por* ***promover*** *o socialismo?*
3 – Se o atacaram, ele deve ter sido impopular. *Que evidência mostra que, se os jornais atacam um presidente, ele deve ser* ***impopular****?*

Faça isso com cada elemento importante de sua argumentação. Dependendo, então, de seu prazo final, analise cada subsubargumento da mesma maneira.

11.5 Uma armadilha a evitar a todo custo

É ao escrever seu rascunho que você se arrisca a fazer a pior coisa que pode acontecer a um pesquisador: no calor da redação, você mergulha confiante em suas anotações, achando coisas boas para dizer, enchendo a página ou a tela com muitas palavras boas. *E essas palavras são de outra pessoa.*

O plágio é um assunto que envergonha todo o mundo, exceto, talvez, o plagiador bem-sucedido. Todo pesquisador precisa levar isso em conta. Alguns atos de plágio são deliberados. Ninguém precisa de ajuda para saber que é errado comprar um trabalho escolar, copiar um relatório dos arquivos de uma fraternidade estudantil* ou usar grandes trechos de um artigo, como se as palavras fossem suas. Mas a maioria dos plágios são inadvertidos, porque o autor não foi cuidadoso ao fazer suas anotações (reveja as pp. 101-6), porque não entende o que é plágio, ou porque não está consciente do que está fazendo.

11.5.1 Definição de plágio

Você está cometendo plágio quando, intencionalmente ou não, usa as palavras ou idéias de outra pessoa e não as credita

* Nas universidades americanas, as fraternidades de alunos guardam trabalhos escolares para a consulta de seus associados. (N. do T.)

àquela pessoa. Você comete plágio até mesmo quando dá o crédito ao autor, mas usa as palavras exatas dele, sem indicar isso com o uso de aspas ou de um recurso gráfico qualquer, como recuo de texto. Você também comete plágio quando usa palavras muito próximas das de sua fonte, de modo que, colocando seu texto lado a lado com o texto da fonte, percebe-se que você não poderia ter escrito aquilo sem recorrer àquela fonte. Quando acusados de plágio, alguns autores alegam: *De algum jeito devo ter memorizado aquela passagem. Quando a escrevi, com certeza pensei que o texto era meu.* A desculpa convence muito pouca gente.

Plágio intencional é roubo

Os estudantes que intencionalmente apresentam o trabalho de outros como seus nem sempre reconhecem o mal que essa atitude causa – um assunto que discutimos na Parte IV. Mas, às vezes, eles nem parecem saber que estão roubando. Colomb teve de arbitrar uma disputa entre dois alunos que apresentaram trabalhos idênticos para a mesma matéria. O primeiro dos dois alunos, confrontado com a evidência, admitiu ter copiado o trabalho que o segundo aluno lhe mostrara. Ao ouvir isso, o segundo ficou possesso, protestando que o primeiro não tinha nenhum direito de copiar seu trabalho, porque ele o tirara dos arquivos de sua fraternidade, e que só os integrantes daquela fraternidade tinham o direito de apresentar aqueles trabalhos como seus!

11.5.2 Plágio direto de palavras

Quando quiser usar as palavras exatas que encontrou em uma fonte, pare e pense. Então:

- coloque o texto entre aspas, ou crie uma citação em bloco (veja as "Sugestões úteis" no final deste capítulo),
- copie as palavras exatamente como elas aparecem na fonte (se mudar alguma coisa, use colchetes e reticências para indicar as mudanças), e
- cite a fonte.

Esses são os três primeiros princípios que regem o uso de palavras de outras pessoas: indicar sem ambigüidade onde as palavras da fonte começam e terminam, copiar as palavras corretamente (ou indicar as mudanças) e citar a fonte. Se omitir o primeiro ou o último passo, intencionalmente ou não, você estará cometendo plágio.

11.5.3 Plágio direto de idéias

Você também comete plágio quando usa as idéias de outra pessoa e não as credita a ela. Você estaria cometendo plágio, por exemplo, se escrevesse sobre problemas, usando os conceitos do Capítulo 4, e não os creditasse a nós, mesmo se mudasse nossas palavras, chamando "condições" de, digamos, *predicamentos* e "custos", *prejuízos*.

Se usar as idéias de outras pessoas, dê-lhes o crédito, antes de mais nada. Se escrever várias páginas baseando-se no trabalho de outro, não relegue a menção desse fato a uma nota de rodapé, no final.

Uma situação enganadora surge quando você apresenta uma idéia como sendo sua, mas depois descobre que outra pessoa a teve primeiro, ou uma parecida. No mundo da pesquisa, prioridade não conta para tudo, mas conta muito. Se não citar a fonte original, você se arrisca a que as pessoas pensem que você a plagiou, embora de fato não o tenha feito.

Uma situação ainda mais enganadora é aquela em que você usa idéias que são extensamente conhecidas em sua área. Às vezes, a idéia é tão familiar que todo o mundo sabe de quem é o crédito por ela, e você poderia ser considerado ingênuo se a citasse. Por exemplo, você poderia mencionar Crick e Watson ao falar sobre a estrutura helicoidal do DNA, mas provavelmente não citaria o artigo em que essa descoberta foi anunciada. Em outras ocasiões, contudo, a idéia lhe parece uma informação comum, parte do pano de fundo de sua área, e você não sabe quem a publicou primeiro. Considerando que você não pode rastrear tudo o que diz em seu relatório, esses são casos em

que até mesmo os estudantes mais escrupulosos podem tropeçar. Tudo o que podemos dizer é: *Em dúvida, pergunte ao seu professor e forneça o crédito sempre que puder.*

11.5.4 Plágio indireto de palavras

É ainda mais enganador definir plágio quando você faz resumos e paráfrases. Eles não são a mesma coisa, mas confundem-se tanto, que você pode não perceber quando está passando do resumo para a paráfrase e, então, ultrapassando a fronteira do plágio. Não importando a intenção, a paráfrase muito próxima do original conta como plágio, mesmo quando a fonte é citada.

Outra complicação é que áreas diferentes estabelecem a fronteira em pontos diferentes. Em advocacia, espera-se que você parafraseie estatutos e decisões de tribunais de modo muito próximo do original. Em ciências, os autores geralmente citam, e então parafraseiam, de maneira muito parecida com a do original, a parte de um artigo em que uma descoberta é anunciada, embora não as outras partes. Mas, em áreas que usam muitas citações diretas, como história e línguas, é arriscado fazer paráfrases muito próximas.

Por exemplo, o parágrafo seguinte plagia o primeiro parágrafo desta seção, porque o parafraseia muito de perto:

> É mais difícil caracterizar o plágio quando lidamos com resumos e paráfrases, porque, embora eles sejam diferentes, seus limites são obscuros, e o autor pode não saber que cruzou o limite do resumo, entrando na paráfrase, e que passou da paráfrase para o plágio. Independentemente da intenção, uma paráfrase muito próxima do original é plágio, mesmo quando a fonte é citada. Este parágrafo, por exemplo, contaria como plágio daquele outro (Booth, Colomb e Williams, p. 221).

O texto a seguir está na fronteira do plágio:

> Por ser difícil distinguir a fronteira entre o resumo e a paráfrase, um autor pode andar perigosamente próximo do plágio

> sem sabê-lo, mesmo quando cita a fonte e nunca pretendeu cometer plágio. Muitos poderiam considerar este parágrafo uma paráfrase que cruzou a fronteira (Booth, Colomb e Williams, p. 221).

As palavras em ambas essas versões seguem o original tão de perto, que qualquer leitor reconheceria que o autor só poderia tê-las escrito lendo o original *simultaneamente*. Eis agora um resumo daquele parágrafo, só que no lado seguro da fronteira:

> De acordo com Booth, Colomb e Williams, os autores às vezes plagiam inconscientemente por pensarem que estão fazendo um resumo, quando de fato estão parafraseando muito próximo do original, um ato que é considerado plágio, mesmo quando cometido sem querer e citadas as fontes (p. 221).

11.5.5 Tenha consciência de que está plagiando

Aqui vai um teste simples para o plágio inadvertido: preste atenção ao local para onde seus olhos se dirigem, enquanto você põe palavras no papel ou na tela do computador. Se seus olhos estiverem em sua fonte, no mesmo momento em que seus dedos voam sobre o teclado, você se arrisca a fazer algo que, depois de semanas, meses, até mesmo anos, poderá resultar em sua humilhação pública. Sempre que usar uma fonte extensivamente, compare sua página com a do original. Se achar que alguém poderia correr o dedo ao longo de suas sentenças e encontrar sinônimos para palavras usadas no original, mais ou menos na mesma ordem, tente outra vez. É menos provável que você plagie inadvertidamente se, ao escrever, mantiver os olhos não em sua fonte, mas na tela do computador ou na folha de papel, e informar o que sua fonte tem a dizer *depois que as palavras foram filtradas pela compreensão que você teve delas.*

11.6 As últimas etapas

Se você é um redator de frase por frase e chegou ao fim, então está pronto para a última etapa. Mas, se adota o método

mais rápido, embora grosseiro, de deixar fluir, terá de passar o texto a limpo. O que você está pretendendo obter é um primeiro rascunho legível, que não o distraia com frases corrigidas e uma porção de erros superficiais. Não se preocupe em encontrá-los todos: você passará o texto a limpo com mais cuidado quando estiver chegando ao fim.

Volte e preencha os espaços em branco: inclua citações, acrescente notas de rodapé, faça o trabalho mecânico que pulou antes. (Se você usa um processador de texto, passe a limpo em etapas, imprimindo uma prova a cada nova etapa. Se você usa máquina de escrever, reúna todas as suas citações e redija as notas de rodapé, inserindo-as quando redatilografar o texto.)

Agora leia seu rascunho todo do princípio ao fim, o mais rápido que puder, de preferência em voz alta, para um amigo ou colega. Isso é só para medir a fluência de sua argumentação. Se você tropeçar em uma frase, assinale, mas continue em frente. Se dois parágrafos parecerem desconectados, acrescente uma transição, se lhe ocorrer alguma, ou assinale o ponto para resolver depois. Se as proposições não estiverem em ordem, anote o ponto onde você se deu conta do problema e passe adiante. A menos que você seja um editor compulsivo, não se aborreça, querendo que toda frase saia perfeita, toda palavra correta. Você provavelmente fará tantas mudanças pelo caminho, que nesta etapa não vale a pena desperdiçar tempo com pequenas questões de estilo, a menos que, talvez, você esteja usando a revisão como um meio que o ajude a pensar com maior clareza. Quando tiver uma prova limpa, com os problemas assinalados, você terá um rascunho passível de revisão.

A essa altura, no entanto, você enfrentará um problema que embaraça todo autor: determinar se seu relatório terá sentido para seus leitores. Precisará, então, tentar lê-lo *com os olhos deles*, imaginando como *eles* o entenderão, o que *eles* irão objetar, o que *eles* precisam saber logo, para entender algo depois. Alguns autores temem que esse último passo comprometa sua integridade intelectual de pioneiro solitário desbravando um terreno desconhecido. Com a certeza de que descobriram Algo Importante, eles querem acreditar que a verdade de sua desco-

berta deve falar por si mesma, sem precisar de nenhuma retórica inteligente. É a história da Verdade Heróica, uma posição anti-retórica enunciada por Sócrates 2.500 anos atrás e debatida desde então.

Apesar desse ideal platônico de verdade despojada de enfeites, o conhecimento nunca é simplesmente descoberto, apresentado e aceito. Novas idéias são sempre criadas e depois *modeladas* por autores que prevêem as necessidades, convicções e objeções de seus leitores. Imaginando a si mesmos em um diálogo com eles, desejando saber o que pensam, o que precisam entender, os autores descobrem melhor o que eles próprios *podem* pensar. O melhor meio para alcançar esse fim é a revisão cuidadosa.

Talvez a maior diferença entre os autores experientes e os iniciantes seja sua atitude com relação a esse primeiro rascunho. O autor experiente considera-o um desafio: *Tenho o esboço, agora vem o trabalho difícil, mas agradável, de descobrir o que posso fazer com ele.* O iniciante considera-o um triunfo: *Pronto! Agora mudo aquela palavra, ponho uma vírgula aqui, passo o texto pelo corretor ortográfico e <Imprimir>!* Um primeiro rascunho realmente é uma vitória, mas resista a essa fácil saída. Nos capítulos restantes, descreveremos maneiras de revisar seus rascunhos não como uma tarefa enfadonha, mas como uma maneira de manter o fluxo da criatividade.

Sugestões úteis:

Usando citações e paráfrases

Independentemente de qual seja sua área, você precisa confiar na pesquisa dos outros e relatar o que eles descobriram. Mas as práticas de sua área determinarão como deve fazê-lo.

Como citar e parafrasear

Nas ciências e em algumas ciências sociais, os pesquisadores raramente reproduzem o texto das fontes diretamente. Em vez disso, eles as parafraseiam e as citam. O processo é simples: com suas próprias palavras, reescreva o que descobriu ou os dados que quer usar. Então, certifique-se de citar a fonte usada, na forma adequada a sua área. Só transforme o nome da fonte em uma parte direta de sua própria sentença se a fonte for importante e você quiser chamar atenção para ela.

> Vários processos foram sugeridos como sendo as causas do efeito ativador-associativo. Por exemplo, em seu original estudo, Meyer e Schvaneveldt (1971, p. 232) sugeriram dois, a saber: *de ativação por desdobramento automático (independente de atenção)* na memória, a longo prazo, e de *alteração de localização*. Neely (1976) fez distinção semelhante entre um processo de ativação por desdobramento automático na memória e um processo que esgota os recursos do mecanismo de atenção. Mais recentemente, foi estudado um processo ativador-associativo mais avançado (de Groot, 1984).

A autora considerou Meyer, Schvaneveldt e Neely importantes o bastante para citar seus nomes em suas sentenças, mas mencionou o de Groot como uma referência secundária.

Em letras e em algumas ciências sociais, os pesquisadores às vezes parafraseiam as fontes, mas é mais provável que as citem. Você tem três opções.

- Apresente uma citação usando dois-pontos ou uma frase introdutória:

> Plumb descreve a administração de Walpole em termos que lembram um dos sistemas de patronato nas cidades americanas: "Sir Robert foi o primeiro político inglês a descobrir como usar a lealdade de pessoas cuja única qualificação era o patrocínio dele" (p. 343).

> Plumb descreve a administração de Walpole em termos que lembram um dos sistemas de patronato nas cidades americanas. Ele afirma que "Sir Robert foi o primeiro político inglês a descobrir como usar..."

- Entremeie a citação em sua própria sentença (mas certifique-se de que haja concordância gramatical entre sua sentença e a citação):

> Plumb fala em termos que lembram um dos sistemas de patronato nas cidades americanas modernas ao descrever como Walpole era capaz de "usar a lealdade de pessoas cuja única qualificação..."

> Jameson nunca se sentia à vontade com as decisões do Tribunal e sempre "reclamou [reclamava]... que algo tinha de ser mudado" (1984, p. 44).

[Observe que, quando esse autor alterou o texto do original, usou colchetes e reticências para indicar cada alteração.]

- Destaque em uma "citação em bloco" as citações de três ou mais linhas. Quando usá-la, certifique-se de que a citação liga-se ao que veio antes, e logo antes, ou logo depois da citação, esclareça por que a está introduzindo.

> Depois da Restauração, em 1660, os filósofos e moralistas ingleses continuaram reclamando que as pessoas eram motivadas por dinheiro e bens materiais, o que não era, é claro, nada novo. Mas esses pensadores acreditavam que viam uma mudança: uma forma nova de "virtude mercenária" que tentava oferecer incentivos materiais para o bom comportamento. Essas novas reclamações culminaram no trabalho de Shaftesbun:
>
> Os homens não se contentaram em mostrar a vantagem natural da honestidade e da virtude. Antes as diminuíram, o melhor meio, segundo pensaram, de lançar outro fundamento. Tornaram a virtude uma coisa tão mercenária, e falaram tanto de suas recompensas, que dificilmente se pode dizer o que existe nela, afinal, que valha a pena recompensar (p. 135).

- Não comece uma frase com uma citação, terminando-a com suas próprias palavras. Comece suas frases com suas próprias palavras e termine-as com o material citado.

Quando citar e parafrasear

Não importa qual seja sua área, você precisa aprender até que ponto deve depender do trabalho dos outros. Se você citar ou mencionar outros autores com muita freqüência, vai parecer que tem pouco a oferecer de seu próprio trabalho. Por outro lado, se citar pouco demais, os leitores poderão pensar que suas afirmações carecem de sustentação ou, então, não entenderão como o seu trabalho relaciona-se com os de outros pesquisadores. Não podemos lhe oferecer regras definitivas para decidir quando e quanto citar ou parafrasear, mas há algumas regras elementares.

Empregue citações diretas:

- quando usar o trabalho dos outros como dados primários,
- quando quiser chamar a atenção para a autoridade deles,
- quando as palavras específicas de sua fonte tiverem importância porque:
  - foram palavras importantes para outros pesquisadores,

– você quer se concentrar na maneira como sua fonte diz as coisas,
– as palavras da fonte são especialmente vívidas ou significativas,
– você questiona sua fonte e quer apresentar o caso dela com imparcialidade.

Parafraseie suas fontes:
- quando estiver mais interessado no conteúdo, nas descobertas ou afirmações do que na maneira como a fonte se expressa,
- quando puder dizer a mesma coisa com maior clareza.

Não cite simplesmente porque é mais fácil ou porque você acha que não tem autoridade para falar por suas fontes. Reduza suas citações à menor extensão possível, e sob nenhuma circunstância remende um relatório com uma série delas. Você precisa apresentar seu próprio argumento, com suas próprias afirmações e evidências.

Capítulo 12

Apresentação visual das evidências

Este capítulo discute assuntos nos quais a maioria dos autores só pensa, quando pensa, bem no final do processo de redação. Mas, dependendo de sua área, você deve refletir sobre a apresentação visual das evidências nas primeiras fases da redação.

OS LEITORES JULGARÃO a qualidade de sua pesquisa pela importância de sua afirmação e pela força de sua argumentação. Mas, antes de fazer esse julgamento, eles terão de entender o que você escreveu. Nesse sentido, discutimos, nos Capítulos 13 e 14, como criar um relatório que seja coerentemente organizado, escrito numa prosa de estilo fluente. Mas, se seus dados consistirem de elementos abstratos – números; listas de nomes, de lugares, de objetos, ou mesmo conceitos reduzidos a poucas palavras –, você sempre terá outro modo de ajudar seus leitores a entender esses dados e, portanto, sua argumentação: visualmente, por meio de tabelas, quadros, gráficos, diagramas, mapas e sinais visuais de estrutura lógica.

12.1 Visual ou verbal?

A escolha de como apresentar os dados, visual ou verbalmente, dependerá:

- do tipo dos dados,
- de como seus leitores poderão entendê-los melhor,
- de como você quer que seus leitores reajam a eles.

Você se comunica melhor com palavras quando a informação é qualitativa e não facilmente apresentada de modo formal, ou quando seus leitores são fortemente orientados para a

"palavra", como acontece com a maioria das pessoas da área de ciências humanas. Com outros leitores, no entanto, você pode se comunicar de modo eficiente com tabelas, gráficos ou diagramas, se seus dados tiverem as seguintes características:

- Incluem elementos independentes. Esses podem ser elementos distintos, que são bem definidos e estáveis, chamados "casos" – pessoas, lugares, coisas ou conceitos. Ou o elemento independente pode ser uma "variável independente", uma escala de medida que não muda em resposta a outras variáveis – tempo, temperatura, distância, e assim por diante.
- Os elementos independentes estão relacionados sistematicamente a quantidades ou características, chamadas variáveis "dependentes", dados que mudam em resposta a causas externas.

Por exemplo, os dois parágrafos seguintes têm três elementos independentes (os três municípios) e muitas variáveis dependentes. Mas só no segundo parágrafo é que os elementos e variáveis relacionaram-se sistematicamente o bastante para serem apresentados visualmente:

> As populações dos municípios de Oswego, Will e Tuttle decresceram, de 1970 a 1990, como resultado de uma queda de 31,6% na manufatura, e de 65,9% na agricultura familiar apenas em Tuttle, queda que se iniciou em 1980, quando a agricultura empregava ali mais de 55% da mão-de-obra, e que se estendeu até 1990, quando empregou menos de 30%. Com a queda da oferta de empregos, também caiu o número dos que se mudaram para Oswego e Tuttle, em 73%.
>
> Como resultado, de 1983 a 1993, a população desses municípios reduziu-se continuamente: em Tuttle, um total de 10.102, ou 49,3%, de 20.502 para 10.400; em Will, de 16.651 para 15.242, ou 8,5%; em Oswego, 39,1%, de 15.792 para 9.614, numa perda de 6.178. As diferenças podem ser atribuídas ao fato de que Tuttle e Oswego dependem da agricultura, e Will principalmente da pequena indústria.

No primeiro parágrafo, não podemos alinhar sistematicamente os municípios com as variáveis dependentes de modo a mostrar as relações causais complexas que o parágrafo expõe. O texto é o suficiente. No segundo parágrafo, os municípios correlacionam-se sistematicamente com dados sobre a indústria, a população e as mudanças. Essas relações seriam observadas mais facilmente em uma tabela:

Tabela 12.1: Declínio populacional por município, 1983-1993

Município	Atividade	1983	1993	Decréscimo	%
Tuttle	Agricultura	20.502	10.400	10.102	– 49,3%
Oswego	Agricultura	15.792	9.614	6.178	– 39,1%
Will	Manufatura	16.651	15.242	1.409	– 8,5%

Para comunicar esses dados com maior força retórica, poderíamos usar um diagrama de barras que nos convidasse a "ver" uma imagem dessas diferenças e compará-las. Note que o diagrama de barras apresenta menos dados e com menor precisão. (Chamamos os gráficos e diagramas de "figuras".)

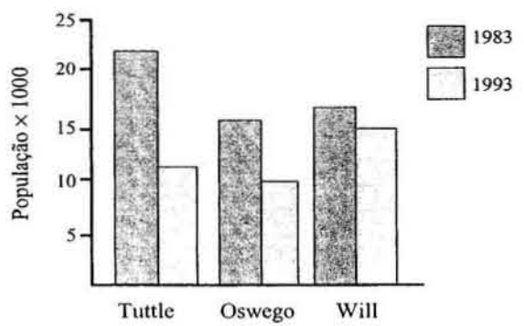


Figura 12.1: Declínio populacional por município: 1983-1993

Finalmente, poderíamos apresentar os mesmos dados de maneira ainda mais destacada com um gráfico, de modo que pudéssemos ver as mudanças como uma história:

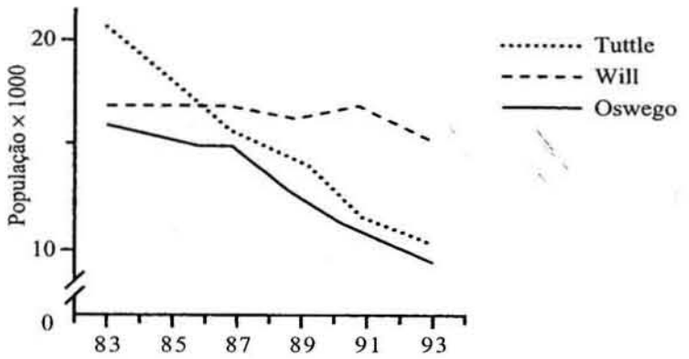


Figura 12.2: Declínio populacional por município: 1983-1993

Neste capítulo, discutimos quando usar e elaborar tabelas, diagramas, gráficos e outras ilustrações, de forma que os leitores possam entender informações complexas com facilidade, sentindo o impacto retórico que você deseja causar.

12.2 Alguns princípios gerais de elaboração

Assim como em tudo o mais em seu projeto, dedique alguns minutos ao planejamento do que você pretende conseguir com sua tabela, diagrama ou gráfico.

1 – Que nível de *precisão* os leitores esperam dos dados?
- As tabelas são mais precisas que diagramas e gráficos.

2 – Que tipo de *impacto* retórico e visual você quer causar nos leitores?
- As tabelas parecem apresentar os dados objetivamente. Embora você selecione os dados, eles parecem não refletir sua interpretação. Apresente os dados em tabelas, se quiser ser preciso em sua descrição e reduzir o impacto retórico.

- Diagramas e gráficos têm maior força visual. Estimulam os leitores a reagir à imagem visual.
- Os diagramas convidam os leitores a fazer comparações.
- Os gráficos convidam os leitores a acompanhar um relato.

3 – Você quer que seus leitores vejam uma *proposição* nos dados?
- As tabelas incentivam os leitores a interpretar os dados.
- Diagramas e gráficos parecem apresentar sua proposição mais diretamente.

Independentemente da forma que você escolher, os leitores entenderão seus dados mais facilmente se você seguir três princípios de elaboração.

1 – Quanto maior a organização, melhor. Organize os elementos por um princípio que reflita como você quer que os leitores *usem* a tabela ou figura:
- Ordene os elementos independentes por um princípio que reflita as variáveis que quer que os leitores notem.
- Nas tabelas, organize os dados de forma que os olhos dos leitores sejam atraídos para os elementos que você mais quer que eles notem.
- Nos diagramas, se possível, ordene as barras de modo que adquira uma forma coerente com o que você pretende mostrar: uma linha ascendente ou descendente, uma curva de sino, uma linha nivelada, etc.
- Nos gráficos, se possível, organize as variáveis de modo que as linhas inclinadas impliquem um relato que sustente sua proposição.

2 – Quanto mais simples, melhor.
- Limite os casos – nomes de pessoas, lugares e coisas – a quatro por gráfico, seis ou sete por diagrama. Use mais de um diagrama ou gráfico, em vez de encher um só com uma massa de dados.
- Use o mínimo de palavras explicativas no diagrama ou gráfico.

- Use poucos tipos de letra, coordenados. Evite usar apenas letras maiúsculas.
- Em diagramas e gráficos, mantenha simples os contrastes visuais: preto, branco e uma ou duas tonalidades de cinza – evite os xadrezes, as listras, etc.

3 – O mais importante: antes ou logo após o leitor visualizar os dados, enuncie a questão que você acha que eles representam e que deseja que o leitor entenda. Indique as diferenças, semelhanças, anomalias ou padrões que acha mais significativos. Se os dados não guardarem nenhuma surpresa, admita-o.

Uma palavra de advertência

A maioria de vocês criará seus recursos visuais em computador, usando *softwares* que geram diagramas e gráficos automaticamente. Tomem cuidado, contudo: a maioria dos *softwares* cria recursos visuais que parecem bons, mas que não informam tão bem como deveriam. Os criadores de *softwares* estão mais interessados em diagramas atraentes – quanto mais bonitos, melhor – do que em imagens que apresentem o relato de maneira eficaz. Se você usar um *software* para as ilustrações, resista à tentação de usar todos os seus recursos. Evite opções que partam dos princípios a que acabamos de nos referir. Prepare-se para importar os recursos visuais criados pelo seu *software* para um conjunto de gráficos, a fim de ajustá-los de acordo com nossos princípios.

12.3 Tabelas

As tabelas são úteis quando você quer apresentar valores precisos, quando tem de expor uma grande série de dados, ou quando não sabe (ou não quer dizer) quais aspectos dos dados são mais importantes para os leitores que precisam deles a sua frente, de forma que você possa chamar-lhes a atenção para os itens. As tabelas devem ser objetivas e incentivar os leitores a tirar suas próprias conclusões. Há dois tipos de tabelas: as numéricas e as que usam palavras.

12.3.1 Tabelas numéricas

O primeiro princípio na elaboração de tabelas numéricas é ajudar os leitores a ver o que você quer que eles vejam. Se eles usarem a tabela não para comparar os valores, mas para achar valores específicos que você não pode predizer, organize os itens de alguma forma básica: nesse caso, a Tabela 12.2 dispõe os municípios alfabeticamente, e as receitas do geral para o particular.

Tabela 12.2: Receitas de municípios selecionados (em milhões)

			Impostos sobre vendas		Imposto sobre propriedades	Imposto sobre usuário
		Total	Estado	Cidade		
	Tipo	$	$ %	$ %	$ %	$ %
Alameda	Distrito	1,43	0,26 (18)	0,00	0,97 (68)	0,20 (14)
Blythe	Cidade	7,18	2,37 (33)	2,37 (33)	2,44 (34)	0,00
Capital	Cidade	20,02	4,00 (20)	7,41 (37)	7,41 (37)	2,60 (13)
Danberg	Distrito	3,03	1,15 (38)	0,00	1,48 (49)	0,39 (13)
Eden	Vila	10,32	1,55 (15)	0,00	5,16 (50)	3,61 (35)

Se, por outro lado, você quiser que os leitores vejam *diferenças* específicas – neste caso, quais cidades que arrecadam impostos sobre vendas dependem menos dos impostos sobre propriedades –, as *comparações* que se destacam devem ser ordenadas de cima para baixo, ou até mesmo salientadas.

Tabela 12.3: Receitas de municípios selecionados (em milhões)

		Imposto sobre propriedades	Impostos sobre vendas		Imposto sobre usuário	Total
			Cidade	Estado		
	Tipo	$ %	$ %	$ %	$ %	$
Alameda	Distrito	**0,97 (68)**	**00 (00)**	0,26 (18)	0,20 (14)	1,43
Eden	Vila	**5,16 (50)**	**00 (00)**	1,55 (15)	3,61 (35)	10,32
Danberg	Distrito	**1,48 (49)**	**00 (00)**	1,15 (38)	0,39 (13)	3,03
Capital	Cidade	**7,41 (37)**	**7,41 (37)**	4,00 (20)	2,60 (13)	20,02
Blythe	Cidade	**2,44 (34)**	**2,37 (33)**	2,37 (33)	0,00	7,18

Vendo os valores agrupados, os leitores podem somar e subtrair mentalmente, à medida que vão correndo os olhos pela tabela, e depois comparar os valores variáveis com maior facilidade.

Alguns princípios adicionais:

1 – Relacione e intitule os elementos independentes na coluna vertical esquerda. Lembre-se de que os leitores geralmente consideram o que está à esquerda como a causa ou a fonte do que aparece à direita.

2 – Relacione as variáveis dependentes em colunas, da esquerda para a direita, rotuladas no alto.

3 – Se fizer sentido, apresente uma média ou mediana na base da tabela, de forma que os leitores possam avaliar o alcance da variação.

4 – Se você está mais preocupado em estabelecer uma questão do que em oferecer dados precisos, arredonde seus números de forma que os leitores possam computar os valores só dos primeiros dois (ou no máximo três) dígitos.

5 – Se uma tabela tem mais de sete linhas, acrescente um espaço adicional a cada quatro ou cinco linhas.

Lembre-se de *interpretar* a tabela para o seu leitor, no texto. Não repita em palavras simplesmente o que a tabela apresenta em números.

12.3.2 Tabelas que usam palavras

As tabelas que usam palavras devem expressar variáveis dependentes de maneira concisa.

Tabela 12.4: Características básicas de tabelas, diagramas e gráficos

	Precisão	Impacto retórico	Forma resultante
Tabelas	alta	objetivo	descritiva
Diagramas	baixa	objetivo/subjetivo	descritiva/narrativa
Gráficos	baixa	subjetivo	narrativa

O risco com as tabelas que usam palavras é que elas parecem redutoras, levando os leitores a sentir que você simplificou demais os conceitos e eliminou as nuanças. Portanto, só utilize essas tabelas para relações conceituais que sejam diretas e sem nuanças. A maioria dos leitores repudiaria a Tabela 12.5 por apresentar excessiva generalização:

Tabela 12.5: Períodos da cultura européia

Período	Crença religiosa	Desejo de ordem	Individualismo
Medieval	muito alta	alto	baixo
Renascimento	alta	médio	médio
Iluminismo	média	muito alto	alto
Moderno	baixa	muito alto	alto
Pós-moderno	baixa	baixo	baixo

12.4 Diagramas

Os diagramas ajudam os leitores a entenderem de modo geral (não de modo preciso) de que maneira vários casos ou categorias independentes se alteram em função de uma ou algumas variáveis dependentes. Eles dão aos leitores uma imagem dos dados:

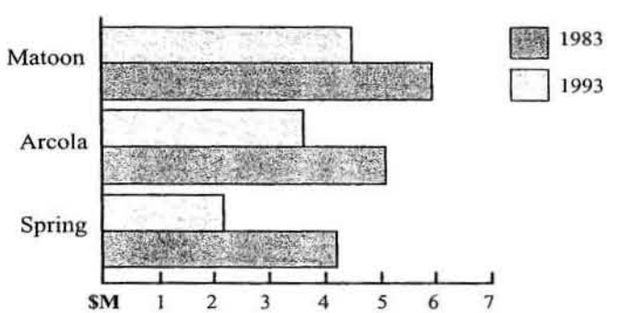


Figura 12.3: Aumento na renda municipal, 1983-1993

Os diagramas são descritivos, mas podem implicar um relato se você organizar os dados de forma que eles pareçam mudar sistematicamente, embora não o façam:

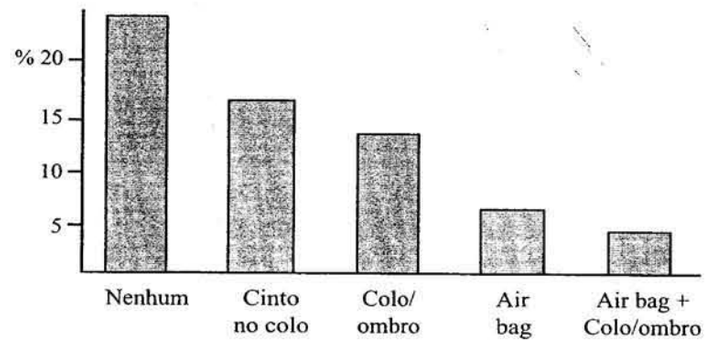


Figura 12.4: Colisões com pelo menos uma fatalidade (+ 48 km/h)

Conforme avançam da esquerda para a direita, os leitores parecem *ver* as fatalidades declinarem à medida que a proteção aumenta, indicando uma tendência à esperança para os leitores preocupados com a segurança em automóveis. Mas, se o autor quisesse sacudir os leitores complacentes quanto à segurança, o diagrama transmitiria melhor a mensagem na ordem invertida, com as barras "subindo" para os mais altos índices de morte.

12.4.1 Diagramas de barras

Os bons diagramas de barras seguem alguns poucos princípios:

1 – Se você organizar as barras horizontalmente (como na Figura 12.3),
- liste os elementos independentes à esquerda, de cima para baixo;
- disponha as variáveis dependentes na base, da esquerda para a direita.

2 – Se você dispuser as barras verticalmente (como na Figura 12.4),
- liste os elementos independentes ao longo da base, da esquerda para a direita;
- disponha as variáveis dependentes à esquerda, de baixo para cima.

3 – Se você quiser informar valores específicos, insira números em cada barra ou ao fim de cada uma delas.

4 – Evite barras tridimensionais. Os leitores terão de interpretar se a imagem destacada é o volume ou o comprimento. Especialmente difíceis são os diagramas cujas "barras" são pirâmides, cilindros ou ícones de formas complicadas.

5 – Evite diagramas com barras divididas ou "empilhadas". Em vez disso, use diagramas separados, paralelos, um para cada categoria.
- Barras empilhadas forçam os leitores a calcular proporções a olho. Na Figura 12.5, quem tem a maior porção do mercado 35-45?

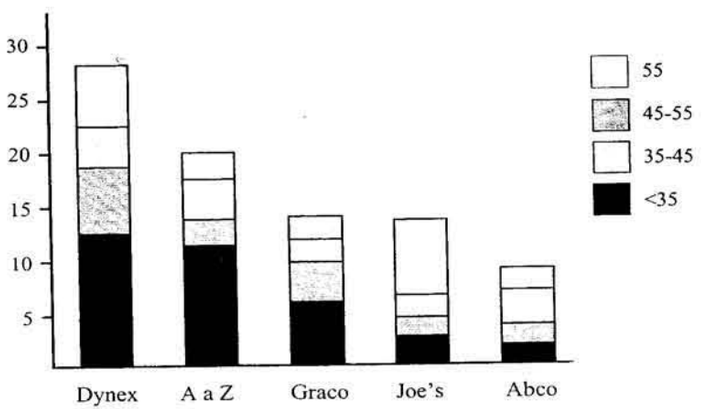


Figura 12.5: Porções do mercado por faixa etária

- As barras empilhadas também forçam os leitores a calcular proporções de proporções. Na Figura 12.5, que proporção do mercado inteiro está acima de 45?

6 – Se você insistir em usar barras empilhadas, ajude seus leitores, seguindo estes princípios:
- Organize os segmentos de acordo com uma boa ordem, de baixo para cima.
- Use as cores mais escuras ou saturadas embaixo, as mais claras em cima. Lembre-se de que os leitores tendem a superestimar a magnitude e a importância de seções mais escuras.
- Use números e linhas de interligação para esclarecer as proporções.

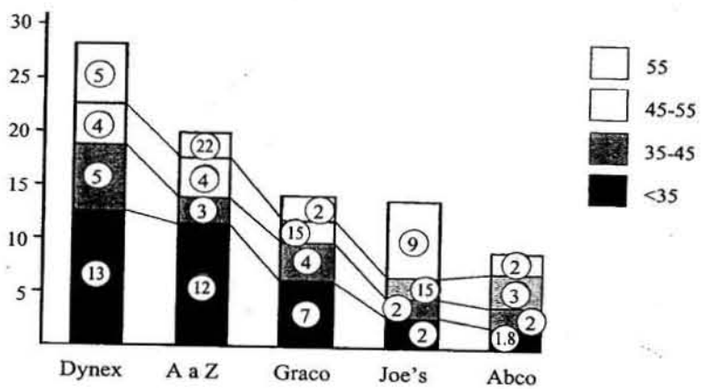


Figura 12.6: Maiores concorrentes nas porções do mercado por faixa etária

Você também pode usar um diagrama de *pontos*, que faz a mesma coisa que um diagrama de barras mas é menos congestionado. Aqui estão alguns dos mesmos dados da Figura 12.6, apresentados como diagramas de pontos paralelos. (Ao elaborar diagramas paralelos, procure usar a mesma escala.)

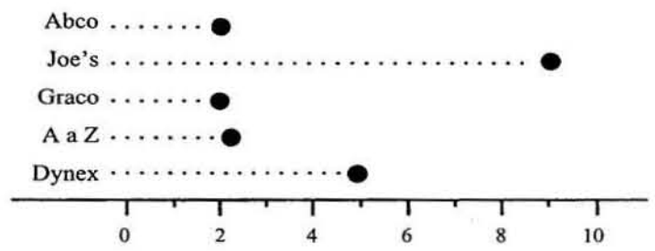


Figura 12.7: Porções do mercado, faixa de +55

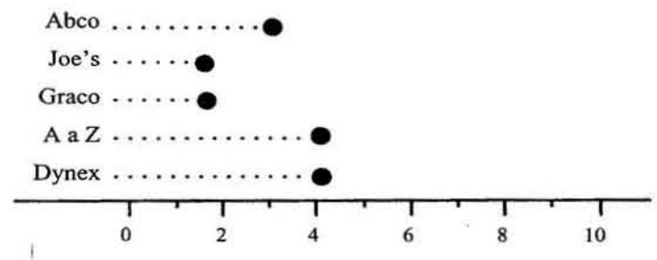


Figura 12.8: Porções do mercado, faixa de 45-55

Se fizéssemos isso com as outras categorias de idade, os leitores veriam com maior clareza e mais depressa como os concorrentes controlam os diversos mercados.

12.4.2 Diagramas em forma de torta

Os diagramas em forma de torta, os prediletos de jornais e relatórios comerciais anuais, raramente são bons. Na melhor das hipóteses, permitem que os leitores vejam apenas as proporções entre alguns elementos que constituem 100% de um todo. São difíceis de ler quando têm mais de quatro ou cinco segmentos, particularmente quando esses são estreitos. E tornam-se especialmente desajeitados quando os leitores têm de

consultar uma legenda para classificar os padrões nos segmentos com categorias. Compare e veja como é mais fácil interpretar a mesma informação em um diagrama de barras do que em um em forma de torta:

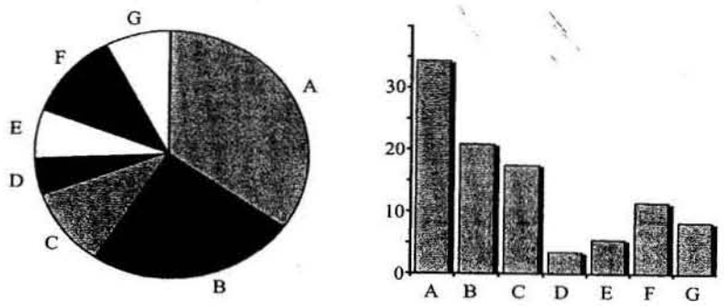


Figura 12.9

1 – Evite os diagramas em forma de torta. Mas, se insistir em usá-los, faça-o *apenas* quando seus leitores precisarem observar algumas poucas comparações imprecisas e quando as diferenças forem inconfundíveis à primeira vista.
2 – Organize os segmentos em uma ordem que faça sentido para seus leitores, começando às 12 horas e avançando no sentido dos ponteiros do relógio. Se não tiver uma ordem melhor, disponha os segmentos do maior para o menor.
3 – Se um segmento é importante, enfatize.
   • Faça o segmento enfatizado com cor mais escura ou saturada, com os tons adjacentes contrastando o mais possível.
   • Para uma ênfase especial, destaque esse segmento do resto.

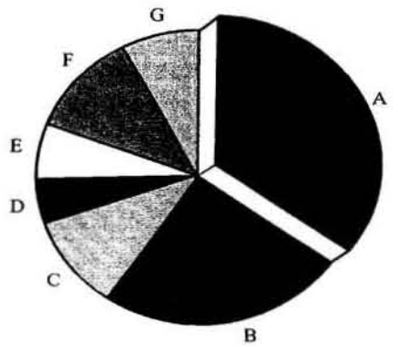


Figura 12.10

Outros diagramas de volume também são preferidos pelos jornais, mas não têm lugar em relatórios acadêmicos. Apresentam as limitações dos diagramas em forma de torta, e torna-se mais difícil julgá-los, apenas olhando. Elabore um diagrama como esse abaixo, e os pesquisadores experientes irão considerá-lo um tolo:

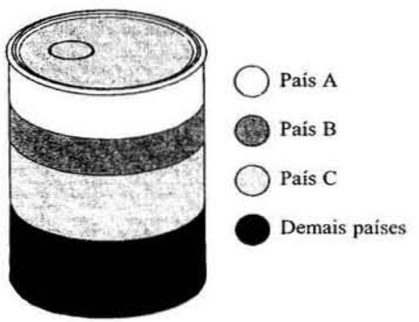


Figura 12.11: Importações de petróleo, 1980-90

12.5 Gráficos

Os gráficos não transmitem valores precisos com facilidade, mas podem mostrar com eficácia relações grosseiras entre muitos pontos.

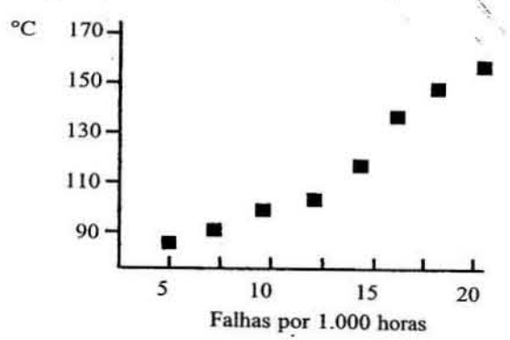


Figura 12.12: Aumento de falhas em temperatura operacional

Os gráficos são especialmente eficazes para apresentar uma imagem dos dados que se movem continuamente ao longo de uma linha:

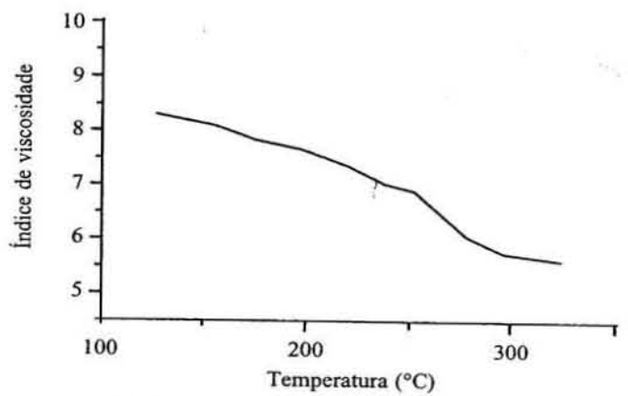


Figura 12.13: Diminuição de viscosidade com o aumento da temperatura

Cuide para que os leitores interpretem os gráficos como um relato sobre alguma entidade que muda com o tempo, e que projetem a tendência para além do diagrama.

Se você tiver diversos casos independentes, use gráficos separados. Mantenha um número pequeno de linhas por gráfico e torne forte o contraste entre elas. Os leitores têm dificuldade em seguir mais de três linhas, especialmente quando elas se cruzam, como em 12.14.

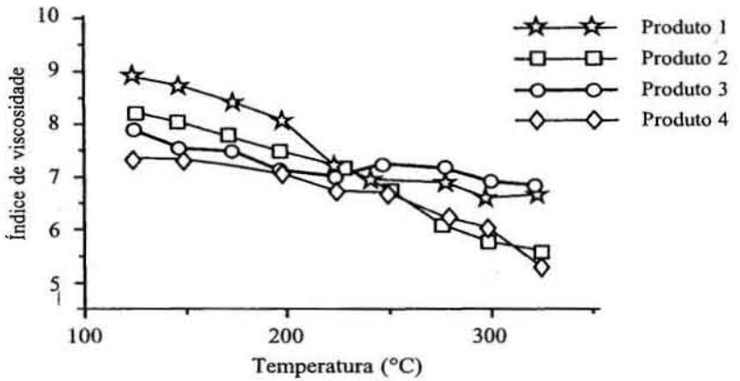


Figura 12.14: Diminuição da viscosidade com o aumento da temperatura

Traçando duas ou três linhas que representam porções de um total, você pode criar um traçado de "área" preenchendo os espaços entre as linhas com cor ou tonalidades de cinza. Ponha a quantidade maior na base e preencha com a cor mais escura. Então, ordene o resto de maior para menor, com cores cada vez mais claras.

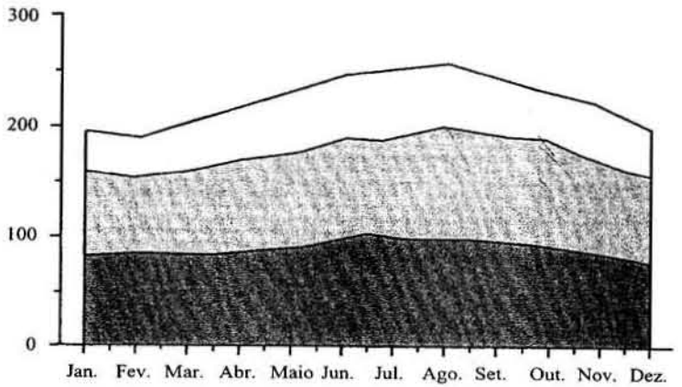


Figura 12.15: Partículas aéreas disseminadas por incineradores públicos (partes por milhão)

12.6 Controlando o impacto retórico de um recurso visual

Geralmente, o tipo de dados deve determinar o tipo de recurso visual. Mas considere também o impacto que você quer causar. Por exemplo, a Figura 12.16 mostra os lucros gerados por dois produtos durante mais de treze anos.

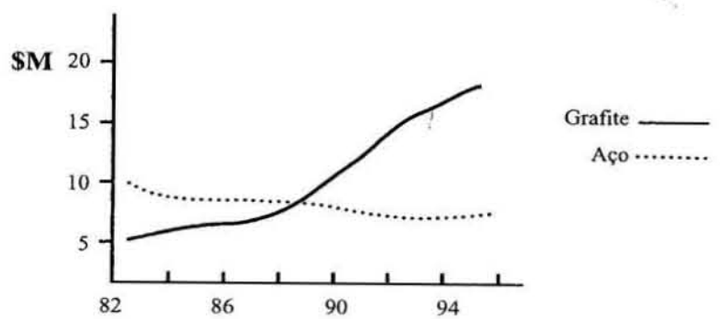


Figura 12.16: Lucros por tipo de produto, 1982-1995

Esse gráfico de linhas é o modo básico de apresentar dados sobre como dois casos independentes (tipos de produto) mudam ao longo de uma variável independente (tempo) e uma variável dependente (níveis de lucro). Tal tipo de gráfico enfatiza a mobilidade diferente dos dois produtos, mostrando aos leitores que a grafite é mais lucrativa.

No entanto, você pode apresentar uma versão aparentemente diferente com os mesmos dados, se apresentá-los não em um gráfico de linhas, mas em um traçado de áreas:

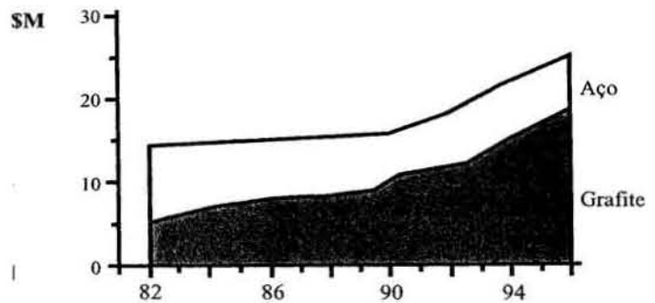


Figura 12.17: Contribuição para os lucros por tipo, 1982-1995

Os dados aqui são idênticos aos da Figura 12.16, apresentados com a mesma exatidão e precisão. Um leitor com experiência em ambos os tipos de gráficos poderia deduzir a mesma informação tanto de 12.17 como de 12.16, com pouca dificuldade.

Observe, porém, como é diferente o impacto da imagem. Na Figura 12.16 a linha para os lucros com o aço declina, mas em 12.17 parece subir visivelmente. A *área* assinalando os lucros com o passar do tempo encolhe, mas a *imagem* é a de uma linha ascendente. Em 12.16, vemos a imagem de uma empresa com um produto bom e um não tão bom. Em 12.17, vemos a imagem de uma empresa cujos lucros totais têm subido continuamente. A imagem desses mesmos dados é ainda diferente em 12.18.

Você também deve considerar as diferenças retóricas na comunicação de diversos tipos de números, não apenas o que os números medem (vendas de unidades, montante das vendas to-

tais, lucros, etc.), mas também se os números representam valores absolutos ("números puros") ou valores relativos (porcentagens, proporções, etc.). Em cada um dos gráficos relativos a lucros sobre os produtos, a variável dependente são os lucros em milhões. Esses mesmos dados também poderiam não ser comunicados como números puros, mas como proporções, mudando o impacto visual uma vez mais.

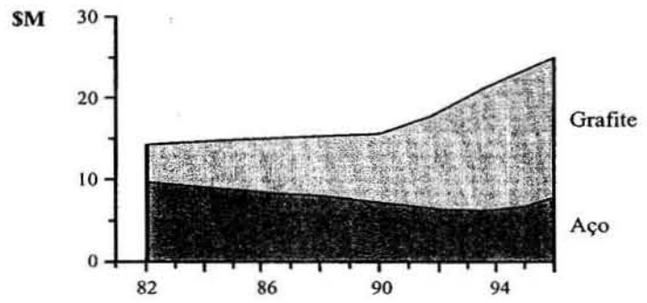


Figura 12.18: Contribuição para os lucros por tipo, 1982-1995

Compare 12.16 com 12.19, que se baseia nos mesmos dados, mas agora como uma *proporção* de lucros totais, que sobe continuamente de 1982 a 1995. Isso faz os produtos de aço parecerem até piores do que nos números puros em 12.16.

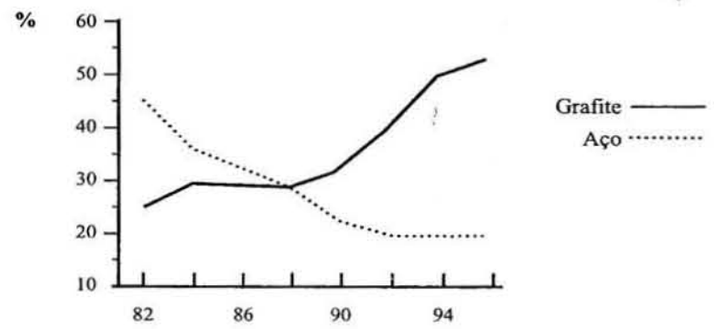


Figura 12.19: Contribuição para o lucro total por tipo, 1982-1995

Se você decidir partir da forma visual básica para o seu tipo de dados, esteja certo de que tem uma boa razão para fazê-lo.

12.7 Comunicação visual e ética

Quando você escolhe um recurso visual por seu impacto, lembre-se de que sua decisão retórica tem uma dimensão ética. Por exemplo, suponha que você esteja apresentando dados sobre lucros para responder a uma pergunta a respeito de como uma determinada empresa está se saindo de maneira geral. Nesse caso, qualquer um dos cinco gráficos seria adequado. Mas, se a pergunta fosse relativa ao futuro do departamento de aço, um leitor poderia razoavelmente concluir que 12.17 ou 12.18 seriam menos indicados que 12.16 ou 12.19. Na verdade, os leitores poderiam considerar 12.17 deliberadamente enganoso.

Sempre que apresentar dados visualmente, você precisará escolher entre uma versão para obter o impacto correto e sua responsabilidade, não apenas quanto aos fatos, mas quanto à *aparência* deles. Uma vez que tabelas, diagramas e gráficos parecem objetivos, poderão enganar os leitores inexperientes, mas os leitores experientes irão desconfiar, achando que você está distorcendo as imagens a serviço de sua versão. Infelizmente, às vezes é difícil distinguir o impacto retórico eficaz da manipulação desonesta. Essa decisão enganadora aplica-se a tudo em seu relatório, mas é especialmente importante no que diz respeito a recursos visuais, por causa de sua capacidade de apresentar dados de maneira tão clara e forte.

Compare, por exemplo, os dois diagramas na Figura 12.20. Os dados nos dois são idênticos, mas observe a inclinação das barras.

À esquerda, a inclinação representa as mudanças dos dados com maior exatidão, porque a escala começa em 0. À direita, a inclinação é muito mais íngreme, porque a escala começa em 80: por conseguinte, a barra para 1994 tem a metade do tamanho da de 1982, *muito embora a diferença em valores absolutos seja de 10%.* Como resultado, o diagrama da direita suge-

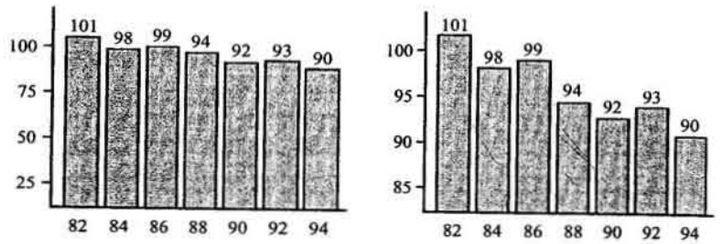


Figura 12.20: Índice de poluição da capital, 1982-1994 (médias de julho)

re uma melhora maior do que o da esquerda, uma interpretação que poderia enganar alguns dos leitores, e que outros considerariam desonesta.

A questão da honestidade em 12.20 é mitigada pelo fato de que as barras estão etiquetadas claramente com valores precisos. Mas um autor que trunque o eixo vertical de um gráfico para fazer uma inclinação parecer mais íngreme pode estar cruzando a fronteira da honestidade, porque para o espectador a inclinação de um gráfico é sempre a imagem predominante. Mudando simplesmente a escala para um índice vertical, você pode comunicar relatos que parecem diferentes:

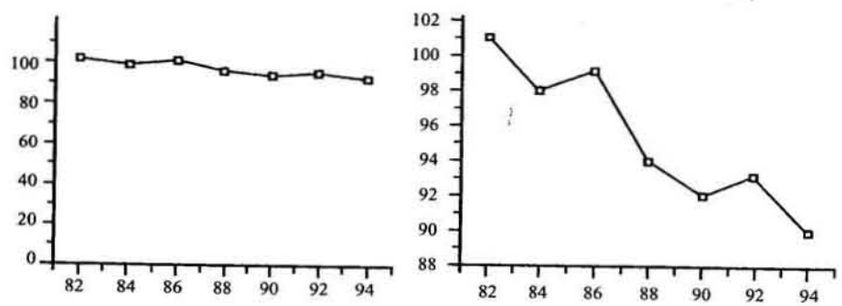


Figura 12.21: Índice de poluição da capital, 1982-1994 (médias de julho)

Por outro lado, nem sempre é fácil distinguir o que é "objetivo" do que é "ético". Suponha que você seja um cientista ambiental e que saiba que qualquer perito consideraria essas diminuições aparentemente pequenas para serem altamente significativas. Mas você tem certeza de que seus leitores, ingênuos quanto à estatística, mas influentes, desprezarão as diferenças como sem sentido, se as diferenças *visuais* no gráfico da esquerda forem mínimas. Se você está certo de que essas grandes diferenças visuais comunicariam melhor a verdadeira *importância* científica dessas diferenças, então a pergunta sobre qual gráfico é mais honesto fica menos clara.

12.8 Ligando palavras a imagens

Este capítulo focaliza os recursos visuais, mas eles são apenas um elemento em um texto composto principalmente de palavras e não podem falar por si sós. Você precisa ligar suas palavras às imagens.

1 – Sempre identifique os recursos visuais com clareza.
   - Ponha uma legenda em cada tabela, desenho e gráfico. (Muitas publicações põem a legenda abaixo do recurso visual, mas, quando a legenda é colocada acima da imagem, os leitores são encorajados a lê-la primeiro, o que os ajuda a saber o que procurar.)
   - Se possível, a legenda deve sugerir a proposta do recurso visual. Pelo menos, deve indicar o tipo dos dados apresentados.
   - Identifique cada eixo, incluindo unidades de medida.
   - Identifique cada linha de gráfico quando houver mais de uma.

2 – Numere tabelas e figuras separadamente.

3 – Localize as tabelas e as figuras o mais próximo possível do texto que as discute.

4 – Sempre se refira às tabelas e figuras no corpo do texto. Diga aos leitores o que ver e, se quiser que eles con-

siderem um determinado ponto de uma tabela ou figura, diga-o explicitamente.

5 – Se necessário, dê destaque à porção da imagem que é importante.

12.9 Visualização científica

Neste capítulo, discutimos os recursos visuais com poucos dados e variáveis, mas algumas áreas científicas trabalham com milhares, até mesmo milhões de dados, conjuntos tão complexos que só podemos compreendê-los pelo que é chamado de "visualização científica". A menos que você seja um pesquisador avançado, é pouco provável que vá precisar de tais técnicas elaboradas de visualização. E, mesmo que precise, o processo será feito em grande parte por meio de um *software* de computador. Você enfrentará as mesmas considerações retóricas, mas seu controle do processo dependerá do estágio evolutivo do *software* e de sua capacidade de não apenas usá-lo, mas de entender seu potencial de expressão.

12.10 Ilustrações

Tabelas, diagramas e gráficos não são os únicos tipos de ferramentas visuais. Os pesquisadores também usam outros recursos visuais para ilustrar assuntos conceituais. Com exceção dos exemplos dados neste capítulo, não usamos nenhuma tabela ou gráfico neste livro, mas utilizamos diversos diagramas. Não podemos entrar em detalhes sobre como construir outros recursos visuais, mas eis aqui algumas das formas mais comuns usadas em uma variedade de áreas de estudo.

Para ilustrar isto	use isto
processo	fluxograma organograma
relações lógicas	diagrama matriz
objeto	desenho a traço desenho fotografia
partes de um objeto complexo	desenho a traço visão de partes separadas
ação/etapa de um processo	desenho a traço desenho fotografia
relações espaciais	desenho a traço desenho
detalhes complexos	fotografia desenho
ambiente de pesquisa	fotografia diagrama

12.11 Tornando visível a lógica de sua organização

Em algumas áreas – particularmente de ciências humanas – os autores usam poucos recursos visuais para transmitir seu raciocínio. Podem ocasionalmente incluir um subtítulo, inserir um espaço a mais entre seções, enfatizar algumas palavras com itálico e negrito, mas com pouca freqüência. Na maior parte das vezes, confiam na clareza intrínseca de sua organização e em seu estilo de redação para comunicar a lógica de sua argumentação. Na verdade, alguns alegam que fazer o contrário favoreceria os leitores semi-analfabetos, que não conseguem ler bem o bastante para entender mesmo idéias moderadamente complexas.

Mas, na maioria das outras áreas acadêmicas, e em quase todas as não acadêmicas, os autores utilizam recursos visuais livremente quando tais recursos podem ajudar os leitores a entender melhor a estrutura lógica da informação. Não hesitam em decompor orações e parágrafos em recuos de tabulação, não só para transmitir a estrutura do que estão comunicando, mas também para aliviar o peso de um texto compacto. Neste livro, sempre que surgiu a oportunidade, procuramos apresentar as informações com recuos de tabulação.

Compare o parágrafo a seguir com o que você leu nas pp. 232-3:

> Existem alguns princípios gerais de elaboração. Assim como em tudo o mais em seu projeto, dedique alguns minutos *planejando* o que você quer que sua tabela, diagrama ou gráfico demonstrem. Que nível de *precisão* os leitores esperam dos dados? As tabelas são mais precisas do que os diagramas e gráficos. Que tipo de *impacto* retórico e visual você quer causar em seus leitores? As tabelas parecem apresentar os dados objetivamente. Embora você selecione os dados, eles parecem não refletir sua interpretação. Apresente os dados em tabelas, se quiser ser preciso em sua descrição e reduzir o impacto retórico. Diagramas e gráficos têm maior força visual. Estimulam os leitores a reagir à imagem visual. Os diagramas convidam os leitores a fazer comparações. Os gráficos convidam os leitores a acompanhar um relato. Você quer que seus leitores vejam uma *proposição* nos dados? As tabelas incentivam os leitores a interpretar os dados. Diagramas e gráficos parecem apresentar sua proposição mais diretamente.

Agora, realmente, alguns leitores poderão alegar que preferem um texto assim a um destacado por bolinhas ou subtítulos, porque acreditam que podem absorvê-lo melhor – especialmente os leitores da área de humanas. Mas, se pudermos confiar no que as pesquisas informam sobre como a maioria de nós lê e entende, devemos admitir que a maior parte dos leitores prefere ver a informação estruturada visualmente, que facilita a absorção, a compreensão e a retenção das informações.

12.12 Usando recursos visuais como um auxílio à reflexão

Os recursos visuais ajudam a comunicar dados complexos, mas têm outro uso importante: também podem ajudá-lo a descobrir padrões e relações que, caso contrário, você poderia deixar passar.

Antes de redigir, tente dispor seus dados de maneira visual. Dedique algum tempo organizando e reorganizando suas informações de formas e maneiras diferentes – em gráfico, quadro, tabela ou diagrama. Pode ser que não os inclua de verdade em seu texto final, mas eles podem estimular seu pensamento e ajudá-lo a organizar suas idéias. Quanto mais forem diferentes as maneiras como você estruturar e reestruturar seus dados, especialmente se isso o forçar a sair de sua rotina comum de pensamento, melhor você entenderá esses dados e mais oportunidades terá de descobrir coisas que poderão surpreendê-lo. Como seria um gráfico que comparasse o desenvolvimento moral de Macbeth com o de Lady Macbeth? Quais seriam as variáveis dependentes?

Esses recursos visuais podem até sugerir maneiras de organizar seu relatório. Por exemplo, você realmente pode não apresentar a tabela com palavras que usamos na p. 237, mas suas categorias nos eixos horizontais e verticais sugerem modos diferentes de organizar sua matéria – por período ou pelas categorias de crença, ordem e individualismo.

Quando tiver um rascunho pronto, experimente quebrar um parágrafo ou uma seção que sinta estar muito longos e cansativos, dividindo-os com o auxílio de bolinhas e de subitens recuados que usamos aqui. Se não puder nem mesmo começar a fazê-lo, é possível que exista algum problema em sua organização – suas frases podem estar apenas enfileiradas, uma depois da outra, numa ordem simplesmente do tipo *bem, aqui está mais uma idéia*. Só quando você tiver organizado seu texto de maneira coerente e organizada poderá começar a pensar em usar subitens marcados por bolinhas.

Use títulos livremente (mas veja as pp. 267-8). Eles ajudarão seus leitores a identificar onde uma seção pára e outra

começa, mas também podem ajudar *você* a diagnosticar sua própria organização. Se não conseguir decidir onde pôr um título ou que palavras usar para compô-lo, isso pode representar um problema, e, se *você* tem um problema, seu leitor também terá.

Assim como outros recursos formais, os visuais encorajam-no a descobrir idéias e relações que, caso contrário, poderia não notar. Nos próximos três capítulos, discutiremos outras formas retóricas que também podem estimular seu pensamento e melhorar a compreensão de seu projeto do começo até o fim.

Sugestões úteis:

Pequeno guia para recorrer a um orientador

Muitas faculdades têm professores-assistentes ou orientadores para ajudar os alunos na redação de seus trabalhos. (Se você não sabe onde encontrar um, pergunte na secretaria do departamento de redação ou no grêmio estudantil.) Os orientadores o ajudarão quando você tiver dificuldade com um relatório, mas não podem pensar ou escrever por você, nem ajudá-lo, se você não souber consultá-los. Eis aqui como fazer.

Se possível, encontre um orientador que conheça algo a respeito de seu assunto em questão. Você já viu como pensar e escrever estão entrelaçados. Embora os orientadores tenham formação para lidar com diversos tipos de relatórios, você receberá uma orientação melhor se o seu entender da sua área.

Planeje. Antes de procurar o orientador, certifique-se de que é capaz de descrever o que fez, o que não fez, e que partes da tarefa lhe causam dificuldade. Quanto mais claro você for, melhor será a orientação que receberá.

Algumas faculdades podem exigir que os alunos apresentem os rascunhos ou esboços do trabalho, antes de receberem orientação. Siga esse procedimento, mesmo se o orientador não pedir. Pelo menos, prepare o material de que o orientador precisará para ajudá-lo.

Em primeiro lugar, prepare um esboço, mostrando ao orientador em que pé se encontra seu relatório. Um esboço que relacione as proposições principais é melhor do que um esboço que liste os tópicos, mas qualquer esboço é melhor que nenhum. Você deve mostrar as partes que já redigiu, as de que está relativamente seguro e as que ainda não passam de suposições. Se você está nas fases mais iniciais da pesquisa e não pode elaborar um esboço, redija um texto a respeito de seu tópico específico, em um parágrafo ou dois, ou em forma de uma lista dos tópicos que você começou a investigar.

Em seguida, se tiver um rascunho, prepare duas cópias do texto passado a limpo, em espaço duplo. Uma cópia deve ir limpa, pronta para receber as anotações do orientador. A outra você deve assinalar como se segue:

1 – Trace uma linha entre a introdução e o texto do relatório, e outra entre o fim do texto e a conclusão. Se o texto for longo o bastante para ser dividido em seções de duas – ou três – páginas, trace as linhas ali também.

2 – Realce a proposição principal de seu relatório. Se você dividiu o relatório em seções, realce a proposição principal de cada seção.

3 – Circule as palavras perto do fim da introdução que nomeiem os conceitos-chave que você desenvolverá como temas no resto do relatório. Circule essas palavras e as semelhantes a elas, daí por diante.

4 – Se você dividiu seu relatório em seções de três páginas ou mais, repita os passos 2 e 3 para cada seção.

5 – Acrescente títulos para cada seção principal, mesmo se pretender removê-los depois da sessão de orientação.

6 – Assinale nas margens as áreas problemáticas onde a redação é particularmente difícil, ou onde você está insatisfeito com o que fez.

Não se esqueça de anotar e guardar tudo o que o orientador lhe der por escrito.

Antes de ir embora, tenha um plano de ação *por escrito.* Muitos alunos descobrem que, enquanto estavam falando com o orientador, pensavam que haviam entendido o que fazer em seguida, mas que o plano evaporou-se algumas horas depois, quando eles sentaram-se para trabalhar. Antes de despedir-se do orientador, portanto, tenha um plano por escrito, com todas as maneiras específicas para melhorar seu relatório. Se o orientador não recomendar ações específicas, pergunte. Você precisa ter um plano que entenda e consiga seguir.

Capítulo 13

Revisando sua organização e argumentação

O texto a seguir poderá parecer complicado numa primeira leitura. Mas, se você se concentrar em cada passo, um de cada vez, achará o capítulo bastante simples. Ele o ajudará a analisar seu relatório de maneira mais fácil e mais completa do que simplesmente lendo e imaginando se está tudo se encaixando bem.

A CHAVE PARA REVISAR SEU RELATÓRIO é avaliar como ele se mostra, não a você, mas a seu leitor. Para fazê-lo, não pode lê-lo frase por frase, diretamente do princípio ao fim, pensando consigo: *Hum, talvez precise mudar esta palavra, encurtar aquela frase, mas em geral tudo me parece muito bom.* A revisão é uma tarefa que requer um nível de planejamento e disciplina mais deliberado do que isso.

13.1 Pensando como leitor

Em primeiro lugar, os leitores não lêem frase por frase, acumulando informações à medida que vão lendo, como se estivessem recolhendo contas caídas de um fio. Eles precisam de uma percepção de estrutura e, mais importante, uma idéia do motivo pelo qual devem ler seu relatório. Neste capítulo, discutiremos como diagnosticar e revisar sua organização e sua argumentação. No próximo, discutiremos o estilo e, no Capítulo 15, como criar uma introdução que "venda" a seus leitores a importância de seu projeto.

Uma vez que os leitores lêem cada frase levando em conta como cada uma contribui para o todo, faz sentido diagnosticar os elementos maiores primeiro, depois avaliar a clareza de suas frases e só por último tratar de assuntos como correção, ortografia e pontuação.

Na realidade, é claro, ninguém revisa de maneira tão metódica. Todos nós revisamos à medida que lemos, corrigindo a ortografia ao mesmo tempo em que reorganizamos nossa argumentação, decidindo reestruturar um parágrafo com a mudança de uma vírgula ou de um ponto-e-vírgula. Mas é bom ter em mente que, quando você revisa de cima para baixo, da estrutura global para as seções, parágrafos, frases e palavras, é mais provável que descubra boas correções a fazer do que se começar de baixo, com palavras e frases, e então ir voltando para cima.

Em segundo lugar, independentemente do modo como revisa, você enfrentará um problema comum a todos os autores: não pode saborear seu próprio texto como seus leitores o fariam, porque o conhece demais. Quando chega a uma passagem na qual os leitores poderiam tropeçar, você passa direto por ela, porque não a está lendo de verdade, está apenas se lembrando daquilo em que pensava quando a escreveu.

Para ajudá-lo a superar o problema de sua obstinada subjetividade, vamos sugerir algumas técnicas formais, até mesmo mecânicas, para você analisar, diagnosticar e revisar seu texto, técnicas que o ajudarão a evitar a compreensão muito fácil (e a admiração imediata) de suas próprias palavras.

Essas revisões tomam tempo, portanto comece o quanto antes. Além disso, no processo de revisão, você quase certamente descobrirá algo novo sobre seu projeto, algum fato ou idéia que vai querer acrescentar, alguma parte da argumentação que vai querer refazer. Poderá pensar que o fim está próximo, mas a revisão é tão importante quanto qualquer outra fase de seu projeto, portanto não a apresse. Na verdade, é nessa fase final que você virá a entender seu projeto mais completamente.

13.2 Analisando e revisando sua organização

O processo consiste de quatro passos:

1 – Identifique a estrutura externa de seu relatório: a introdução, a conclusão e uma frase em cada uma delas que estabeleça sua afirmação principal, a solução para o seu problema. Chamaremos a essas de suas *proposições* principais.
2 – Identifique as mais importantes seções do texto de seu relatório, suas introduções e as sentenças que iniciam as proposições de cada uma dessas seções.
3 – Identifique, na introdução do relatório inteiro, seus conceitos temáticos centrais, e então acompanhe-os pelo resto do relatório. Em seguida faça o mesmo para cada seção.
4 – Retorne ao começo para ter uma visão global do relatório.

13.2.1 Passo 1: identifique a estrutura externa e as proposições principais

Seu leitor precisa saber de três coisas, sem ficar com nenhuma dúvida:

- onde termina a introdução do relatório e começa o texto,
- onde termina o texto do relatório e começa a conclusão,
- qual frase declara a proposição principal da introdução, assim como da conclusão.

Para tornar esses elementos absolutamente claros, faça o seguinte:

1 – Abra um novo parágrafo depois da introdução e outro novo parágrafo para a conclusão. Na verdade, dê uma linha de espaço entre a introdução e o texto central, e outra linha entre o texto e a conclusão. A menos que o costume de sua área desaprove a inclusão de títulos, você deverá incluir títulos nessas transições para ter certeza de que seu leitor não as deixará passar despercebidas.
2 – Na introdução, sublinhe a frase que esteja mais próxima de declarar sua afirmação principal ou que conduza o leitor a ela. Normalmente, essa frase será a última da introdução. (Não considere como candidata uma frase introdutória de proposição do tipo: *Este relatório discutirá...* Veja as pp. 123-8.)

3 – Na conclusão, faça a mesma coisa: sublinhe a frase que melhor capte a proposição principal do relatório, sua afirmação principal, e que expresse a essência da solução para o seu problema.

Agora compare a proposição da introdução com a proposição da conclusão. No mínimo, elas não devem refutar uma à outra. Se uma é mais específica e contestável, deve ser a da conclusão. Se a declaração da introdução for vaga, não específica, meramente uma frase "introdutória de proposição", corrija-a.

Por exemplo, a introdução e a conclusão a seguir mostram o que você pode fazer ao aplicar estes testes (vamos presumir que já identificamos onde acaba a introdução e começa a conclusão). O parágrafo introdutório:

> No século XI, a Igreja Católica Romana iniciou diversas Cruzadas para retomar a Terra Santa. Dois papas requisitaram exércitos para sustentar esse esforço. Em uma carta ao rei Henrique IV, no ano de 1074, Gregório VII convocou uma Cruzada, mas não a levou à frente. Em 1095, seu sucessor, o papa Urbano II, proferiu um discurso no Concílio de Clermont, no qual também requisitava uma Cruzada, e no ano seguinte, 1096, conseguiu iniciar a Primeira Cruzada. Discutirei as razões que esses papas alegaram para iniciar uma Cruzada.

E o parágrafo final:

> Como podemos ver a partir desses documentos, os papas Urbano II e Gregório VII convocaram as Cruzadas como uma maneira não só de restituir a Terra Santa ao domínio cristão, mas também de preservar a unidade política da Igreja e da Europa Ocidental. Urbano queria conquistar os muçulmanos, mas, não menos preponderantemente, reforçar sua autoridade e controlar a beligerância entre os europeus, orientando suas energias para outro ponto. Gregório desejou unificar as Igrejas romana e grega, mas também prevenir o colapso da Igreja Católica e até mesmo do Império. Para alcançar seus fins políticos, cada papa tentou unir os povos em um objetivo comum, uma luta religiosa contra o Oriente, para impedi-los de lutar entre si e para unificar uma Igreja cada vez mais dividida. Portanto, as Cruzadas não foram simplesmente um esforço religioso para retomar a Terra Santa e preservar a fé em Deus, como a memória popular amplamente acreditou, mas também um esforço político para unificar a Igreja e a Europa e salvá-las das forças internas que ameaçavam dilacerá-las.

A declaração da introdução parece ser a última frase:

> Discutirei as razões que esses papas alegaram para iniciar uma Cruzada.

Mas essa frase é tão sem substância, tão vaga, tão incontestável, que não faz nada além de anunciar: *Vou contar-lhes algo sobre as Cruzadas*.

A declaração na conclusão parece ser a última frase:

> Portanto, as Cruzadas não foram simplesmente um esforço religioso para retomar a Terra Santa e preservar a fé em Deus, como a memória popular amplamente acreditou, mas também um esforço político para unificar a Igreja e a Europa e salvá-las das forças internas que ameaçavam dilacerá-las.

Essa proposição é mais específica, mais substantiva e plausivelmente contestável. Tendo visto isso, também vemos como revisar a última frase da introdução. Poderíamos simplesmente copiar a frase final da conclusão e usá-la no lugar da frase final da introdução (substituindo o *portanto* por algo adequado, é claro). Ou poderíamos redigir uma frase que, ainda que não revelasse toda a extensão da proposição, ao menos uniria as duas coisas mais claramente, assim:

> Os papas convocaram essas Cruzadas para restituir Jerusalém à cristandade, mas os documentos que registram seus discursos sugerem outros motivos além desse, motivos envolvendo preocupações políticas quanto à unidade européia e cristã.

13.2.2 Passo 2: identifique as seções principais e suas proposições

A próxima coisa que seus leitores têm de saber sobre sua organização é onde acaba uma seção de seu relatório e começa a seguinte, e qual é a proposição principal em cada uma delas. Assim, para cada seção, faça o que acabou de fazer para o relatório inteiro.

1 – Divida o texto de seu relatório em seções principais. Deixe um espaço duplo entre as seções. Se não conseguir achar os limites das seções, seus leitores também não conseguirão.
2 – Ponha uma barra após a introdução de cada seção principal. Cada seção precisa ter um segmento pequeno que a introduza.
3 – Ponha uma barra separando a conclusão de cada seção principal. Se suas seções forem curtas, não ocupando mais do que duas páginas, talvez não precisem de conclusão separada.
4 – Localize e saliente a proposição principal de cada seção, a frase que expressa sua idéia principal. Se você não puder encontrar uma frase que expresse sua proposição, seus leitores poderão muito menos.
5 – Normalmente, a proposição de cada seção deve ser a última frase de uma introdução breve. Se a proposição de cada seção não aparecer na introdução dessa seção, é porque você deve ter uma boa razão para colocá-la no fim. Quando os leitores não vêem logo a proposição de uma seção, têm mais dificuldade em captar sua argumentação.
6 – *Nunca* ponha a única proposição de uma seção no meio da seção.

Se não puder executar depressa cada uma dessas etapas, você provavelmente descobriu um problema na organização de seu relatório. Consulte novamente as pp. 138-41 e 188-9 para revisar como organizou suas idéias e estruturou sua argumentação.

Quando salientou suas proposições, você produziu um esboço que agora pode ler, mas seria melhor escrevê-lo. Seu esboço será agora uma lista de frases parecida com a que segue:

Frase que contém a proposição no fim da introdução
- Subproposição 1
  - sub-subproposição 1
  - sub-subproposição 2
  - sub-subproposição 3
- Subproposição 2
  - sub-subproposição 1
  - sub-subproposição 2
- Subproposição 3
  - sub-subproposição 1
  - sub-subproposição 2
- Subproposição X...

Proposição principal da conclusão

Agora, pergunte-se: se eu reunisse todas essas proposições em um único parágrafo, faria sentido?

13.2.3 Passo 3: diagnostique a continuidade dos temas

Seu próximo passo é determinar se essas proposições e subproposições "sustentam-se" conceitualmente. Em primeiro lugar, você precisa determinar se suas proposições estão alinhavadas por um certo número de conceitos temáticos essenciais, palavras que expressam conceitos centrais que devem, a partir da introdução, correr pelo texto até a conclusão. Aplique esse teste da seguinte forma:

1 – Na introdução e na conclusão, particularmente nas proposições, circule os conceitos-chave que desenvolverá. Ignore palavras genéricas como "tópico", "assunto", "importante", "significativo" e qualquer outra palavra que não se refira à essência da afirmação.
2 – Se não puder encontrar nenhuma palavra-chave, ou achar apenas algumas,

   • Procure detidamente nas últimas páginas de seu relatório os conceitos que aparecem ali com maior freqüência.

- Incorpore esses conceitos nas duas proposições, tanto a do fim da introdução como a da conclusão.

Por exemplo, quando procuramos os conceitos temáticos essenciais no relatório sobre as Cruzadas, descobrimos que a proposição da introdução estava desprovida de conceitos significativos:

> Discutirei as razões que esses papas alegaram para iniciar uma Cruzada.

Contudo, podemos encontrar diversos termos-chave no último parágrafo (e em vários anteriores):

> Como podemos ver a partir desses documentos, os papas Urbano II e Gregório VII convocaram as Cruzadas como uma maneira não só de restituir a Terra Santa ao domínio cristão, mas também de **preservar a unidade política** da Igreja e da Europa Ocidental. Urbano queria conquistar os muçulmanos, mas não menos preponderantemente **reforçar sua autoridade e controlar a beligerância** entre os europeus orientando suas energias para outro ponto. Gregório desejou **unificar** as Igrejas romana e grega, mas também **prevenir o colapso** da Igreja Católica e até mesmo do Império. Para alcançar seus fins **políticos**, cada papa tentou **unir** os povos em um **objetivo comum**, uma **luta religiosa** contra o Oriente para impedi-los de **lutar entre si** e **unificar uma Igreja cada vez mais dividida**. Portanto, as Cruzadas não foram simplesmente um **esforço religioso** para retomar a Terra Santa e preservar a fé em Deus, como a memória popular amplamente acreditou, mas também um **esforço político para unificar** a Igreja e a Europa e salvá-las das forças internas que ameaçavam **dilacerá-las**.

Podemos montar os conceitos-chave em apenas alguns termos:

> **preservar a unidade política interna, direcionando a agitação interna** para um **esforço religioso externo.**

Em sua introdução, os leitores devem reconhecer os conceitos centrais que você usará para montar seu relatório e, ao

terminarem de ler a conclusão, devem estar com esses conceitos gravados na memória. Se as palavras-chave da introdução não estiverem claramente relacionadas às palavras-chave da conclusão, os leitores poderão sentir que você quebrou a promessa implícita feita na introdução. Se os termos circulados na conclusão forem mais detalhados do que os da introdução, procure determinar se deveria tê-los apresentado na introdução.

O passo seguinte é determinar se aqueles termos-chave circulados aparecem constantemente nas subproposições em todo o resto de seu esboço. Não temos espaço para ilustrar as etapas seguintes aqui, mas você deve fazer, para cada seção, exatamente a mesma coisa que acabamos de fazer com a introdução e a conclusão no relatório sobre as Cruzadas:

1 – Circule as palavras nas subproposições que sejam as mesmas ou obviamente relacionadas aos termos circulados nas proposições da introdução e da conclusão.
2 – Se alguma subproposição não contiver termos da introdução ou da conclusão, você pode ter deixado de relacioná-la com sua afirmação principal. Mesmo que você pense que o fez, seus leitores poderão não ver a ligação.

- Tente revisar as subproposições de forma que incluam alguns dos termos circulados. Se não puder, considere a possibilidade de corrigir a seção ou mesmo eliminá-la de seu relatório.

3 – Agora faça o oposto. Confira os conceitos importantes das subproposições que não tenha mencionado nas proposições introdutórias ou finais.

- Revise o texto para acrescentar esses termos-chave nas proposições.

Agora crie títulos para as seções principais:

1 – Na sentença que encerra a proposição de cada seção, identifique os termos-chave que aparecem unicamente ou com

maior freqüência nessa seção. Entre esses termos incluem-se nomes de conceitos-chave ou de pessoas, lugares e coisas importantes.

2 – Reúna esses termos-chave em uma frase que identifique exclusivamente a seção e torne essa frase o título da seção. Faça isso mesmo que, no tipo de texto que você está escrevendo, os pesquisadores experientes não usem títulos. Você sempre poderá apagá-los antes de imprimir o texto final. Se tiver tempo, repita esse processo para cada subsubseção principal.

13.2.4 Passo 4: diagnostique o conjunto

Se suas proposições "unem-se" conceitualmente, determine agora se elas "acrescentam algo" a um conjunto que sustenta sua proposição principal, a afirmação principal de sua argumentação.

1 – Leia todas as sentenças com proposições como se fossem um único parágrafo.

2 – Não podemos lhe indicar um modo infalível de saber se elas contribuem para um conjunto, portanto este é um bom momento para pedir a um amigo, parente ou colega para ouvi-lo fazer uma apresentação oral de seu relatório. Use seu esboço de proposições como um guia. Explique a seu ouvinte (ou, na falta de uma audiência, a você mesmo) o princípio de sua organização: ela é cronológica e, em caso afirmativo, por quê? Vai do mais importante para o menos importante e, nesse caso, por quê?

13.3 Revisando seu argumento

Tendo determinado que sua organização é pelo menos plausível, a próxima pergunta que você deve fazer é se essa organização expressa um argumento ou se não passa de uma colcha de retalhos de citações e dados.

13.3.1 Identifique seu argumento

1 – Volte àquele esboço de proposições principais e subproposições que você reuniu quando estava diagnosticando e revisando sua organização.

2 – Determine se essas proposições são também as *afirmações principais*, sustentadas pelo resto das seções particulares.

- Se não forem, você tem uma disjunção entre as *proposições* organizacionais de seu relatório e a estrutura de *afirmações* de seu argumento.

3 – Em cada seção, identifique tudo o que possa ser considerado como evidência primária – resumos, paráfrases, citações, fatos, figuras, gráficos, tabelas –, tudo o que você citar de uma fonte primária ou secundária.

4 – Agora, *ignorando* tudo isso, corra os olhos pelo que sobrou. Você está procurando pela expressão de *sua* análise, *sua* avaliação, *seu* julgamento.

- Se o que sobrou é muito menos do que o que você ignorou, pode ser que não exista um argumento significativo, mas só um pastiche de dados ou um resumo deles.
- Se houver tempo, retorne aos Capítulos 7-10 e faça o que puder para incrementar sua contribuição pessoal ao relatório.

13.3.2 Avalie a qualidade de seu argumento

Agora você deve fazer algumas perguntas mais difíceis. Considerando que seus leitores possam ao menos acompanhar a organização de seu argumento, o que poderia fazê-los rejeitá-lo? A esta altura, você deve avaliar suas evidências, suas ressalvas e, o que é muito mais difícil, seus fundamentos. Reveja os Capítulos 7-10.

1 – Sua evidência é confiável e está nitidamente ligada a suas afirmações? Se você estiver próximo do texto final, pode ser tarde demais para tornar suas evidências mais representativas ou precisas, e se você está usando todas as evidências de que dispõe, a confiabilidade e conveniência delas podem já ser assunto encerrado. Mas você pode verificar outras características:

- Compare seus dados e citações com suas anotações.
- Certifique-se de que os leitores possam ver de que maneira cada citação e cada conjunto de dados relacionam-se com sua afirmação.
- Verifique se não pulou passos intermediários em um argumento. (Releia especialmente as pp. 156-8.)

2 – Você qualificou adequadamente sua argumentação?

- Não hesite em aplicar nos lugares adequados alguns termos restritivos bem colocados, como *provavelmente*, *a maioria*, *freqüentemente*, *pode ser*, etc. (Releia as pp. 184-5.)

3. Seu texto parece menos uma disputa entre intelectos competidores do que um diálogo com alguém interessado no que você tem a dizer, mas com idéias próprias?

- os leitores querem ouvir razões, não desafiá-lo, simplesmente porque querem saber mais. *Por que você acredita nisso? Mas e se...? Você está realmente fazendo essa forte afirmação? Você poderia explicar como essa evidência se relaciona com sua afirmação?* Reveja seu argumento, fazendo tais perguntas em lugares inesperados. (Releia a p. 188.)

4. A pergunta mais difícil: Que fundamentos você deixou de expressar?

- Mesmo que seus leitores aceitem suas evidências como confiáveis, em que mais eles têm de acreditar, antes de aceitar suas afirmações? (Releia as pp. 147-66.) Não há nenhuma maneira fácil de testar isso. Assim que tiver identificado cada seção e subseção de seu argumento, escreva na margem os fundamentos mais importantes que deixaram de ser expressos e que você acha que os leitores precisam aceitar. Então, pergunte-se se eles aceitarão, ou se você terá de discutir para explicá-los.

13.4 O último passo

Nas "Sugestões úteis" sobre leitura dinâmica, no final do Capítulo 6, apresentamos uma maneira de você ler suas fontes por alto, captando-lhes a essência, de modo que possa decidir se elas lhe oferecem algo de útil. Dê seu relatório para outra pessoa ler, dessa mesma maneira rápida, e peça-lhe para encontrar a essência. Se esse leitor conseguir lê-lo rapidamente, sem dificuldade, e informar sua essência com precisão, você provavelmente tem um relatório bem organizado. Se não...

Sugestões úteis:

Títulos e sumários

Títulos

A primeira coisa que seus leitores lêem – e provavelmente a última que você deveria tentar escrever – é o título. A maioria dos autores simplesmente usa algumas palavras que sugerem do que o relatório "trata". Mas o título pode ser da maior utilidade, se criar as expectativas certas, e fatal se não o fizer. Eis a seguir três títulos para um relatório sobre dessegregação escolar. Qual deles cria as expectativas mais específicas?

A doutrina "Separados-mas-iguais"

Efeitos econômicos da "Doutrina separados-mas-iguais"

Direitos iguais, educação desigual:
racismo econômico como fonte da doutrina
"Separados-mas-iguais"

O título deve introduzir os conceitos-chave. Se o seu for como o primeiro acima, meramente anunciando um tópico geral, você estará dando a seus leitores pouca orientação sobre para onde pretende levá-los. O último título anuncia termos-chave, que os leitores esperarão encontrar. Quando os virem reaparecer, eles sentirão que o texto satisfez suas expectativas.

Quando precisar criar um título, faça o seguinte:

- Localize as sentenças que encerram as proposições principais, seja no fim da introdução ou na conclusão (ou em ambos).
- Nessas sentenças, circule as palavras que se refiram aos temas conceituais mais importantes e específicos, conceitos abstratos, julgamentos sobre seu valor, etc.

- Sublinhe os nomes de pessoas, lugares e coisas mais importantes.
- A partir desses dois conjuntos de palavras, crie um título de duas partes, que sugira o desafio de sua pergunta ou o desafio de sua resposta. Isso lhe dará dois recursos para ajudar seus leitores: se não conseguir direito na primeira linha, poderá consegui-lo na segunda. É claro, se encontrar o título perfeito, composto de apenas uma parte, use-o.

Se suas proposições forem vagas, é provável que você termine com um título vago. Nesse caso, terá falhado duas vezes, pois estará oferecendo aos leitores um título inútil e proposições inúteis. Mas também terá descoberto algo mais importante: seu relatório exige mais trabalho.

Sumários

Em algumas áreas, especialmente nas ciências naturais e sociais, o relatório deve começar com um sumário, um resumo breve que diga aos leitores o que esperar. Embora deva ser mais curto do que uma introdução, o bom sumário compartilha com ela três características-chave:

- Expressa o problema da pesquisa.
- Declara os temas-chave.
- Termina com a enunciação da proposição principal ou com uma proposição introdutória, que apresenta a proposição principal exposta no texto.

Assim como acontece com outros aspectos dos relatórios, os sumários diferem de acordo com a área. Mas a maioria segue um de três padrões. Você pode descobrir quais padrões são usados em sua área, perguntando ao seu orientador ou consultando uma publicação especializada.

Contexto + problema + proposição principal

Esse tipo de sumário é uma introdução abreviada e começa com uma frase ou duas para estabelecer o contexto de pesquisas anteriores, uma frase ou duas para enunciar o problema, e depois o resultado principal da pesquisa.

> O folclore dos computadores sustentou durante muito tempo que as interfaces de usuário baseadas em caracteres exigem mais trabalho sério do que as interfaces gráficas, uma crença que parece ter sido confirmada por Hailo (1990). Mas o estudo de Hailo baseou-se no mesmo folclore que pretendia confirmar. Nesse estudo, não se encontrou nenhuma diferença significativa na aprendizagem ou desempenho de alunos trabalhando com uma interface baseada em caracteres (MS DOS) e alunos operando uma interface gráfica (Macintosh OS).

Contexto + problema + proposição introdutória

Este modelo é igual ao anterior, a não ser o fato de que o sumário enuncia não os resultados específicos alcançados, mas apenas sua natureza geral:

> O folclore dos computadores sustentou durante muito tempo que as interfaces de usuário baseadas em caracteres exigem mais trabalho sério do que as interfaces gráficas, uma crença que parece ter sido confirmada por Hailo (1990). Mas o estudo de Hailo baseou-se no mesmo folclore que pretendia confirmar. Nesse estudo, foi testado o desempenho de 38 alunos de comunicação empresarial, usando tanto uma interface baseada em caracteres quanto uma interface gráfica.

Sumário

Neste modelo, depois de estabelecer o contexto e o problema, e antes de informar o resultado, o sumário resume o resto do relatório, focalizando as evidências que sustentam o resultado, ou os procedimentos e métodos usados para alcançá-lo.

> O folclore dos computadores sustentou durante muito tempo que as interfaces de usuário baseadas em caracteres exigem mais trabalho sério do que as interfaces gráficas, uma crença que parece ter sido confirmada por Hailo (1990). Mas o estudo de Hailo baseou-se no mesmo folclore que pretendia confirmar. Nesse estudo, 38 alunos da mesma classe de comunicação técnica foram designados aleatoriamente para um ou outro dos dois laboratórios de computação, um com interface baseada em caracteres (MS DOS), e o outro com interface gráfica (Macintosh OS). Os relatórios produzidos em aula foram avaliados de acordo com três critérios: conteúdo, formato e aplicação de princípios. Não houve nenhuma diferença significativa entre os dois grupos, sob nenhum dos três critérios.

Lembre-se de que, anos mais tarde, quando você tiver publicado sua pesquisa, alguns pesquisadores provavelmente procurarão exatamente o tipo de pesquisa que você fez. A busca quase certamente será feita por um computador que procurará combinações de palavras-chave em títulos e sumários. Assim, quando criar seu título e seu sumário, imagine-se como alguém procurando pesquisas exatamente do tipo da que você fez. Que palavras o pesquisador provavelmente irá procurar? Elas aparecem em seu título e em seu sumário?

Capítulo 14

Revisando o estilo: contando sua história com clareza

Até agora, insistimos com você para que se concentrasse mais no conteúdo e na organização de seu relatório que em suas frases. Mas frases eficazes também são essenciais a um bom relatório. Quando você revisar o estilo do texto, de preferência no fim do processo, os passos deste capítulo o ajudarão a fazê-lo eficazmente.

BONS RELATÓRIOS DE PESQUISA CONTAM UMA HISTÓRIA que sustenta uma proposição que resolve um problema de pesquisa. Um passo importante nesse sentido é ter certeza de que seus leitores entendem a forma de seu relatório de modo que possam acompanhar sua argumentação. Mas, para acompanhar sua argumentação, eles têm de entender as frases que a comunicam. O problema em prever como os leitores julgarão seu estilo, entretanto, é que você não pode fazer isso simplesmente lendo o que escreveu.

14.1 Avaliando o estilo

Se você tivesse de ler um relatório longo, escrito como 1-a, 1-b ou 1-c, qual deles você escolheria?

1-a – Exigências precisas demais no processo de especificação de informações criam o risco de super ou de subvalorização por parte da pessoa que toma decisões, resultando no uso ineficiente de recursos dispendiosos. Muito pouca precisão na especificação da capacidade de processamento requerida não dá nenhuma indicação com respeito aos meios para a obtenção dos recursos necessários.

1-b – Uma pessoa que toma decisões costuma especificar os recursos de que necessita para processar as informações. Pode fazê-lo com precisão demais. Pode superestimar os

recursos requeridos. Quando faz isso, pode usar ineficazmente recursos dispendiosos. Também pode não ser precisa o bastante, não indicando como os outros poderiam obter esses recursos.

1-c – Quando a pessoa que toma decisões exagera na precisão ao especificar os recursos necessários para o processamento das informações, poderá super ou subestimá-los e, assim, usar ineficazmente recursos dispendiosos. Mas, se não for precisa o bastante, talvez não indique como tais recursos podem ser obtidos.

Poucos leitores escolhem 1-a, alguns escolhem 1-b, a maioria escolhe 1-c. A versão 1-a parece uma máquina falando a uma máquina (na verdade, foi publicada num jornal respeitável). 1-b é mais clara, mas quase simplória, como um adulto paciente falando lentamente com uma criança. 1-c é mais clara que 1-a, mas não tão condescendente quanto 1-b; parece com um colega falando a um colega.

Acreditamos que os pesquisadores normalmente devem tomar como modelo o estilo de 1-c. Alguns discordam, afirmando que idéias sofisticadas exigem uma redação sofisticada, que algumas idéias são tão intrinsecamente complexas que, quando os autores tentam esclarecê-las, simplificam demais, sacrificando nuanças e a complexidade do pensamento. Se os leitores não conseguirem entender, bem, isso é problema deles.

Talvez. Mas acreditamos que tal pensamento complexo aparece impresso com menor freqüência do que a maioria dos pesquisadores pensa, que as frases complexas mais provavelmente indicam um pensamento que não é complexo, mas pobre, e que, mesmo quando o pensamento é tão complexo que requer um estilo complexo, uma atenção cuidadosa sempre beneficia essas frases.

Claro, os autores afligem-se com diferentes problemas de estilo a cada fase diferente da carreira. Alunos do colegial com freqüência redigem no estilo simplista de 1-b. Alunos mais adiantados têm problemas que só se desenvolvem quando eles começam a se especializar em uma determinada área e, quando isso acontece, costumam cair num estilo que é quase uma paródia de 1-a.

A seguir, vamos nos concentrar em questões de estilo que afligem autores que não são totalmente iniciantes. Partimos do princípio de que você não precisa de ajuda quanto a ortografia e concordância verbal, portanto não trataremos da gramática básica e seus usos, nem de um estilo simples demais. Se você tem problemas quanto a essas questões, vai precisar de outro tipo de ajuda. Trataremos aqui dos problemas de estilo mais complexos, "acadêmicos" demais, o tipo de redação que tipicamente aflige não só os que acabaram de entrar na pesquisa séria, mas também os pesquisadores mais experientes.

O problema surge por dois motivos entre alunos um tanto avançados. Primeiro, quando os autores começam a deparar com idéias que testam sua compreensão, seu estilo entra em crise de modos previsíveis. Segundo, é também a essa altura que eles começam a ler artigos de publicações especializadas e monografias escritas em um estilo tão ruim que testa a paciência até mesmo do leitor mais experiente. Muitos principiantes imitam esse tipo de estilo, julgando-o sinônimo de sucesso acadêmico. (Estão errados.)

Assim, o que acontece é que aqueles que estão iniciando um trabalho avançado são atingidos por uma dupla dificuldade. Seu estilo se prejudica, porque eles não entendem completamente o que estão lendo, e o estilo do que estão lendo é em parte responsável por esse prejuízo, mas mesmo assim eles o imitam.

14.2 Primeiro princípio: histórias e gramática

Ao fazer a distinção entre os estilos dos três exemplos acima, você provavelmente usou palavras como *claro* e *obscuro*, *conciso* e *prolixo*, *direto* e *indireto*. Eis aqui uma questão importante sobre esses julgamentos: essas palavras não se referem às frases que você viu na página, mas a como se sentiu a respeito delas, a suas *impressões* sobre elas. Se disse que 1-a era prolixo, você realmente estava dizendo que teve de ler muitas palavras para pouca significação; se disse que 1-c era claro, quis dizer que o achou fácil de entender.

Não há nada de errado com a linguagem impressionista, mas ela não explica *o que naquela página o fez sentir-se da maneira como se sentiu.* Para entender, você precisa conhecer uma maneira de falar sobre o estilo de frases que lhe permita relacionar suas impressões ao que o faz senti-las.

> Note que estamos falando aqui sobre "revisão". No Capítulo 11, insistimos com você para que se apressasse a escrever, concentrando-se a ter algo no papel, sem corrigir detalhes da estrutura da frase, pontuação ou ortografia. Se tentar aplicar nossa orientação sobre revisão enquanto escreve, você vai se atrapalhar todo. Guarde suas preocupações quanto ao estilo para quando tiver algo para revisar.

Os princípios que distinguem a alegada complexidade de 1-a da clareza equilibrada de 1-c são poucos e simples. Esses princípios dirigirão sua atenção para apenas duas partes de suas frases: para as primeiras seis ou sete palavras e para as últimas quatro ou cinco. Se você puder esclarecer essas poucas palavras, o resto da frase normalmente se arranja sozinho. Para compreender esses princípios, entretanto, primeiro você precisa entender cinco termos gramaticais: *sujeito*, *predicado*, *substantivo*, *preposição* e *oração*. (Se faz algum tempo que você não pensa nesses termos, seria o caso de refrescar a memória antes de prosseguir.)

14.2.1 Sujeitos e personagens

O primeiro princípio pode fazer você se lembrar de algo que aprendeu no ginásio, mas que na verdade é mais complicado. No núcleo de toda frase encontra-se seu sujeito e seu predicado. No centro de toda história encontram-se seus personagens e suas ações. No ginásio, você provavelmente aprendeu que os sujeitos são os personagens (chamados "agentes"). Mas isso nem sempre é verdade, porque os sujeitos podem se referir a coisas diferentes dos personagens. Compare estas duas frases (o sujeito completo em cada oração está sublinhado):

2-a – Locke freqüentemente se repetia porque (ele) não confiava nas palavras para nomear as coisas com exatidão.
2-b – A razão da freqüente repetição de Locke reside em sua desconfiança quanto ao poder nominativo das palavras.

Os sujeitos em 2-a coincidem com a definição que você aprendeu no ginásio: os sujeitos – *Locke* e *ele* – são agentes. Por outro lado, o sujeito de 2-b – *A razão da freqüente repetição de Locke* – com certeza não o é, porque não é um personagem.

Podemos ver a mesma diferença entre estes dois:

3-a – Se as florestas tropicais forem continuamente devastadas a serviço de lucros financeiros a curto prazo, a biosfera inteira poderá ser danificada.
3-b – A contínua devastação das florestas tropicais a serviço de lucros financeiros a curto prazo poderá resultar em dano à biosfera inteira.

Na versão mais clara, 3-a, observe as primeiras palavras de cada oração:

3-a – Se as florestas tropicais$_{sujeito}$ forem continuamente devastadas$_{predicado}$ ... a biosfera inteira$_{sujeito}$ poderá ser danificada$_{predicado}$.

Seus sujeitos nomeiam personagens principais: *florestas tropicais* e *biosfera*.

3-b – A contínua devastação das florestas tropicais a serviço do lucro financeiro a curto prazo$_{sujeito}$ poderá resultar$_{predicado}$ em dano à biosfera inteira.

Em 3-b, o sujeito não expressa um personagem, mas uma ação: *A contínua **devastação** das florestas tropicais a serviço do lucro financeiro a curto prazo.*

Se concordarmos que 2-a e 3-a são mais claras que 2-b e 3-b, então entenderemos por que as definições do ginásio, mesmo podendo ser fracas, de acordo com a teoria da linguagem,

dão uma boa orientação quanto à clareza na redação. O princípio fundamental da redação clara é este:

> Os leitores julgarão suas frases claras e legíveis na medida em que você conseguir fazer com que os sujeitos de seus predicados nomeiem os personagens principais de sua história.

14.2.2 Verbos, ações e "substantivações"

A segunda diferença básica entre um texto que parece claro e um que parece difícil é como os autores expressam as ações decisivas de sua história – como verbos ou como substantivos. Por exemplo, observe os pares de frases 2 e 3 novamente. (Destacamos em negrito as palavras que representam ações; se essas ações são verbos, também as sublinhamos, e, se são substantivos, as destacamos com duplo sublinhado.)

2-a – Locke freqüentemente se **repetia** porque não **confiava** nas palavras para **nomear** as coisas com exatidão.
2-b – A razão da freqüente **repetição** de Locke reside em sua **desconfiança** quanto à exatidão do poder **nominativo** das palavras.
3-a – Se as florestas tropicais forem continuamente **devastadas** para **servir** ao lucro financeiro a curto prazo, a biosfera inteira poderá ser **danificada**.
3-b – A contínua **devastação** das florestas tropicais a **serviço** do lucro financeiro a curto prazo poderá resultar em **dano** à biosfera inteira.

Por que as frases 2-a e 3-a são mais claras que 2-b e 3-b? Em parte porque seus sujeitos são personagens, mas também porque são expressas todas as suas ações decisivas, não como substantivos, mas como verbos – *repetia* vs. *repetição*; o verbo *confiava* vs. o substantivo *desconfiança*; o verbo *nomear* vs. *poder nominativo*; *devastadas* vs. *devastação*; *servir* vs. *serviço*; *danificada* vs. o substantivo *dano*.

Outro exemplo. Desta vez observe as preposições em 4-a que não aparecem em 4-b:

4a – Nosso desenvolvimento e padronização **de** um índice para a mensuração **de** perturbações mentais tornaram possível a quantificação **da** reação como uma função **de** tratamentos diferentes.
4b – Agora que desenvolvemos e padronizamos um índice para medir as perturbações mentais, podemos quantificar como os pacientes reagem a tratamentos diferentes.

As preposições *de* resultaram diretamente da conversão dos verbos *desenvolver*, *padronizar*, *medir*, *quantificar*, *reagir* nos substantivos *desenvolvimento*, *padronização*, *mensuração*, *quantificação*, *reação*.

Há um termo técnico para o que fazemos quando convertemos um verbo (ou adjetivo) em substantivo: nós o substantivamos. Quando substantivamos o verbo *substantivar*, criamos a *substantivação*. A maior parte das substantivações terminam com sílabas como -ção, -dade, -mento, -ência, -ade. Alguns exemplos:

Verbo	Substantivação	Adjetivo	Substantivação
decidir	decisão	preciso	precisão
fracassar	fracasso	freqüente	freqüência
resistir	resistência	inteligente	inteligência
demorar	demora	específico	especificidade

Ao substantivar adjetivos e verbos em uma frase, você muda a frase de três outros modos:

- Precisa acrescentar preposições.
- Precisa acrescentar verbos, que sempre serão menos específicos que os que poderia ter usado.
- Provavelmente terá de converter os personagens de sua história em modificadores de substantivos ou tirá-los de uma vez da frase.

Quando usamos as substantivações em 4-a em lugar dos verbos em 4-b, tivemos de acrescentar um verbo nominal, *tornaram*, transformamos o pronome do caso reto *nós* no posses-

sivo *nosso* e eliminamos *pacientes* completamente. E, como conseqüência, criamos uma frase mais prolixa, menos clara.

Assim, eis aqui dois princípios fundamentais de um estilo claro:

1) Faça de seus personagem centrais os sujeitos dos verbos.
2) Use verbos para expressar as ações decisivas.

14.2.3 Diagnóstico e revisão

A partir desses princípios de leitura, podemos apresentar dois princípios de redação, um para diagnóstico e um para revisão:

Para diagnosticar:

1 – Trace uma linha embaixo das primeiras seis ou sete palavras de cada oração, seja oração principal ou subordinada, esteja no princípio, meio ou fim da frase.
2 – Se nessas primeiras seis ou sete palavras os sujeitos se referem constantemente não a personagens mas a abstrações, ou se o verbo não designa uma ação clara, então essa frase é uma daquelas que os leitores gostariam que você tivesse revisado.

Para revisar:

1 – Primeiro, localize na frase os personagens sobre os quais você gostaria de contar uma história. Se não encontrar nenhum, decida quais deviam ser os personagens principais.
2 – Em seguida, analise o que esses personagens estão fazendo. Se a ação deles está em uma substantivação, mude-a para um verbo (i.e., "dessubstantive-a") e faça do personagem seu sujeito.
3 – Talvez você tenha de remodelar sua frase mais ou menos numa versão de: *Se X, então Y*; *Porque X..... Y*; *Embora X, Y*; *Quando X, Y.*

Essa é a versão simples. Agora a tornaremos um pouco mais complexa.

14.2.4 Quem ou o que pode ser um personagem?

Talvez você tenha se surpreendido, quando chamamos *a floresta tropical* e *a biosfera* de "personagens", porque normalmente pensamos no personagem como sendo alguém de carne e osso. Na verdade, a maioria dos leitores prefere ler um texto em que os personagens são pessoas de carne e osso.

Mas também podemos contar histórias cujos personagens são abstrações. Em seu tipo de pesquisa pode ser que você tenha de contar uma história sobre *mudanças demográficas*, *mobilidade social*, *desemprego*, ou *isotermas*, *magnetismo* e *associações de genes*. Às vezes, você tem uma escolha: seu relatório de economia pode contar uma história sobre pessoas, como *consumidores*, o *Conselho de Reserva Federal* e o *Congresso*, ou sobre abstrações associadas a eles como *poupanças*, *política fiscal* e *legislação*.

5-a – Quando os consumidores poupam mais, a Reserva Federal adota uma política fiscal que influencia o modo como o Congresso legisla sobre impostos.
5-b – Um aumento da poupança resulta em uma política da Reserva Federal que influencia a legislação sobre impostos no Congresso.

Nesse sentido, um personagem é qualquer entidade, real ou abstrata, que você enfoca por meio de diversas frases. Uma passagem poderia ser sobre pessoas ou sobre as abstrações que associamos a elas: *banqueiros* vs. *política fiscal*, *poupadores* vs. *microeconomia*, ou *analistas* vs. *previsões*. Nas histórias abstratas que os especialistas gostam de contar, os personagens principais costumam ser substantivações abstratas:

6 – Agora que desenvolvemos e padronizamos um índice para medir as perturbações mentais, podemos quantificar como os pacientes reagem a tratamentos diferentes. **Essas mensurações** indicam que **tratamentos** que requerem **hospitalização** a longo prazo não reduzem efetivamente o número de episódios psicóticos entre pacientes esquizofrênicos.

As substantivações da segunda frase – *mensurações*, *tratamentos*, *hospitalização* – referem-se a três conceitos supostamente familiares a determinados leitores: *médicos* e *pacientes*. Sendo esse o público, o autor não precisaria revisar a segunda frase.

Isso parece contradizer nosso princípio sobre livrar-se de substantivações. De certo modo é verdade, porque agora, em vez de revisar todas as substantivações, teremos de escolher quais converter em verbos e quais conservar. Por exemplo, as substantivações na segunda frase de 6 são iguais às de 7-a:

> 7-a – A **hospitalização** de pacientes sem **tratamento** adequado resulta na **mensuração** incerta dos resultados.

Mas essa frase, depois da revisão, ficaria assim:

> 7-b – Quando **hospitalizamos** os pacientes mas não os **tratamos** adequadamente, não podemos **mensurar** os resultados de maneira confiável.

Portanto, o que apresentamos aqui não é nenhuma regra rígida de redação, mas um princípio de diagnóstico e revisão que você deve aplicar criteriosamente.

14.2.5 Abstrações e personagens

Os verdadeiros problemas da prosa abstrata acontecem quando você cria um personagem principal a partir de uma substantivação, usa esse personagem substantivado como sujeito de suas frases, mas ainda distribui ao redor dele mais substantivações. Eis uma passagem sobre dois personagens abstratos, "intenção imediata" e "intenção prospectiva". Esses personagens são bastante confusos, mas observe todas as outras substantivações na mesma passagem, complicando ainda mais a história (sublinhamos os sujeitos, destacamos em negrito as demais substantivações diferentes de "intenção"):

> 8-a – O **argumento** é este. O componente cognitivo da intenção exibe um alto grau de **complexidade**. A intenção é temporariamente divisível em duas: intenção prospectiva e intenção imediata. A função cognitiva da intenção prospectiva é a **representação** de **ações** passadas e semelhantes de um sujeito, sua situação atual e o curso de suas **ações** futuras. Ou seja, o componente cognitivo da intenção prospectiva é um **plano**. A função cognitiva da intenção imediata são o **acompanhamento** e a **orientação** do **movimento** corporal contínuo. Considerados em conjunto, tais mecanismos cognitivos são altamente complexos. A noção psicológica popular de **crença**, contudo, é uma postura que permite uma **complexidade** limitada de conteúdo. Assim, o componente cognitivo da intenção é algo diferente da **crença** psicológica popular.

Podemos revisar esse texto mantendo o personagem abstrato "intenção", mas se revertermos as substantivações desnecessárias outra vez em verbos e adjetivos (salientamos em negrito), deixaremos o texto bem mais claro:

> 8-b – Meu argumento é este. O componente cognitivo da intenção é bastante **complexo**. A intenção é temporariamente divisível em dois tipos: intenção prospectiva e intenção imediata. A função cognitiva da intenção prospectiva **é representar** como uma pessoa **agiu** de maneira semelhante no passado, sua situação atual e como (ela) **agirá** no futuro. Ou seja, o componente cognitivo da intenção prospectiva projeta o **plano** da pessoa à frente. A função cognitiva da intenção imediata, por outro lado, permite que a pessoa **monitore e oriente** o corpo enquanto o **movimenta**. Considerados em conjunto, tais mecanismos cognitivos são **complexos** demais para serem explicados nos termos daquilo que a psicologia popular nos faria **acreditar**.

A questão é: não evite substantivações só porque são substantivações. Alguns de seus personagens centrais podem ter de ser abstrações. Mas, nesse caso, evite outras substantivações de que você não necessita. Como sempre, o truque é saber o que você precisa e o que você não precisa – apenas lem-

bre-se de que você normalmente precisa de menos do que pensa. Avaliar a quantidade usada é uma capacidade que só vem com a prática e a experiência.

14.2.6 Escolhendo os personagens principais

Depois de ter qualificado nosso princípio, nós o complicamos uma última vez. Se suas frases são legíveis, seus personagens serão os sujeitos dos verbos e esses verbos expressarão as ações decisivas em que esses personagens estão envolvidos. Mas a maioria das histórias tem vários personagens, e podemos tornar qualquer um deles mais importante do que os outros, simplesmente pela maneira como construímos as frases. Considere nossa frase sobre a floresta tropical:

9 – Se as florestas tropicais forem continuamente devastadas a serviço do lucro financeiro a curto prazo, a biosfera inteira poderá ser danificada.

Essa frase passa uma mensagem que implica outros personagens mas não os especifica: quem está devastando as florestas? Mais importante, isso importa? A mensagem poderia focalizar esses personagens, mas quem são eles?

9-a – Se os empreendedores continuarem devastando as florestas tropicais a serviço do lucro financeiro a curto prazo, poderão danificar a biosfera inteira.

9-b – Se os madeireiros continuarem devastando as florestas tropicais a serviço do lucro financeiro a curto prazo, poderão danificar a biosfera inteira.

9-c – Se o Brasil continuar devastando a floresta tropical a serviço do lucro financeiro a curto prazo, poderá danificar a biosfera inteira.

Qual é a melhor? Depende de sobre quem a história *deve* ser. Ao diagnosticar frases, você tem duas escolhas. Sempre que possível, ponha personagens como sujeitos e verbos nas ações.

Mas certifique-se de que o personagem é o personagem *central*, nem que seja só daquela frase.

14.3 Segundo princípio: o antigo antes do novo

Há um segundo princípio de leitura, diagnóstico e revisão até mesmo mais importante do que o que acabamos de estudar. Felizmente, os dois princípios estão relacionados. Compare as versões *a* e *b* nestes dois pares. Qual lhe parece mais fácil de ler? Por quê? (Dica: observe o modo como as frases começam.)

Até que ponto a abstração é necessária?

Se está fazendo um trabalho avançado pela primeira vez, pode ser que você pense que precisa escrever num estilo difícil para parecer um especialista. Trata-se de um impulso compreensível. Mas, em todas as áreas, os leitores preferem um texto que seja legível sem ser simplório. Seu professor quer que seu texto seja circunspecto, mas não empolado, complexo mas não envolto em névoa. Alguns afirmam que têm de escrever num estilo complexo para serem publicados. Só podemos tomar como exemplo os melhores jornais, que na grande maioria publicam artigos escritos com clareza (lamentavelmente, junto com muitos que não o são). Se ambos são publicados, por que decidir tornar sua redação menos legível?

10-a – Porque desconfiava do poder nominativo das palavras, Locke se repetia com freqüência. As teorias da linguagem do século XVII, especialmente o esquema de Wilkins para um idioma universal envolvendo a criação de inúmeros símbolos para inúmeros significados, centrava-se nesse poder nominativo. Uma nova era no estudo da linguagem, que focalizava a relação ambígua entre percepção e referência, começou com a desconfiança de Locke.

10-b – Locke repetia-se com freqüência porque desconfiava do poder nominativo das palavras. Esse poder nominativo estivera no centro das teorias da linguagem do século XVII, especialmente o esquema de Wilkins para um idioma universal envolvendo a criação de inúmeros símbolos para inúmeros significados. A desconfiança de Locke iniciou uma nova era no estudo da linguagem, uma que

se concentrava na ambígua relação entre percepção e referência.

11-a – A biosfera poderá ser danificada permanentemente, se as florestas tropicais continuarem a ser devastadas a serviço do lucro financeiro a curto prazo. Políticas nacionais, que tratam de problemas locais e ignoram o impacto global, não impedirão esse dano. Só os esforços de todos os países industrializados do mundo atingirão essa meta.

11-b – Se as florestas tropicais continuarem a ser devastadas a serviço do lucro financeiro a curto prazo, a biosfera poderá ser danificada permanentemente. Esse dano não será impedido por políticas nacionais que lidam com problemas locais e ignoram o impacto global. Apenas com um esforço que envolva os países industrializados do mundo essa meta será alcançada.

A maioria dos leitores prefere os textos 10-b e 11-b. Eles não dizem que 10-a e 11-a são "complexos" ou "empolados" demais, mas que parecem "desconjuntados", que não "fluem", palavras que novamente não descrevem o que está na página, mas como os leitores se *sentem* em relação ao que estão lendo.

Podemos explicar o que causa essas impressões se aplicarmos novamente o teste das "primeiras seis ou sete palavras". Nas versões "desconjuntadas" (a), nas que não "fluem", as frases começam de modo bastante diferente das frases nas outras versões (b). As frases em 10-a e 11-a começam com informações que um leitor acharia pouco familiares:

o poder nominativo das palavras,
teorias da linguagem do século XVII,
nova era no estudo da linguagem,
políticas nacionais que lidam com problemas locais,
um esforço que envolva os países industrializados.

Em contraste, as frases das versões b começam com informações que os leitores achariam familiares:

Locke,
Esse poder nominativo,

A desconfiança de Locke (*uma substantivação, mas útil, porque repete algo da frase anterior*),
Esse dano (*outra substantivação que, de maneira útil, repete algo da frase anterior*),
essa meta.

Essas são quase todas abstrações, mas referem-se a idéias de que os leitores se lembrarão das frases anteriores.

À medida que avançam de uma frase para a seguinte, os leitores seguirão sua história com facilidade se puderem começar cada frase com um personagem ou idéia com que estão familiarizados, seja porque você já os mencionou, seja porque eles os esperam. A partir desse princípio de leitura, podemos deduzir princípios de diagnóstico e revisão:

- Examinar as primeiras seis ou sete palavras de cada frase.
- Certificar-se de que cada frase começa com informações que os leitores considerem familiares, fáceis de entender (normalmente palavras usadas antes).
- Próximo do final das frases, ponha informações que os leitores acharão novas, complexas, mais difíceis de entender.

Este princípio coincide com aquele sobre personagens e sujeitos, porque as informações mais antigas normalmente designam um personagem (depois de você tê-lo introduzido). Mas, caso seja preciso escolher entre os dois, *escolha sempre o princípio do antigo antes do novo.*

14.4 Escolhendo entre as vozes ativa e passiva

A esta altura, alguns de vocês talvez se recordem do conselho que um dia receberam para evitar verbos na voz passiva. Esse conselho não é só enganoso. Nas ciências, é um horror. Em vez de se preocupar sobre voz ativa ou passiva, faça uma pergunta mais simples: suas frases começam com infor-

mações familiares, de preferência com um personagem principal? Se colocar personagens familiares em seus sujeitos, você usará as vozes ativa e passiva corretamente. Por exemplo, você pode ter notado que um de nossos primeiros exemplos tinha verbos na voz passiva:

12-a – Se as florestas tropicais continuarem a ser devastadas a serviço do lucro financeiro a curto prazo, a biosfera inteira poderá ser danificada.

Se tivéssemos seguido a orientação padrão a frase ficaria assim:

12-b – Se os madeireiros continuarem a devastar as florestas tropicais a serviço do lucro financeiro a curto prazo, poderão danificar a biosfera inteira.

Essa frase faz dos madeireiros os personagens principais – o que vai bem num relatório sobre derrubada, corte e transporte de madeira. Mas, se você estiver contando uma história sobre as informações genéticas colhidas na Amazônia, então os personagens principais devem ser as florestas tropicais e a biosfera, de modo que a frase deve ser na voz passiva.

Nas aulas de redação, é comum os alunos ouvirem que sempre devem usar verbos na voz ativa, mas nas ciências, engenharia e algumas ciências sociais, ouvem o oposto – usar a voz passiva. A maioria dessas orientações (baseadas num suposto interesse pela objetividade científica) é igualmente equivocada.

Compare a voz passiva (13-a) com a ativa (13-b):

13-a – As flutuações na corrente foram medidas a intervalos de dois segundos.
13-b – Medimos as flutuações na corrente com dois segundos de intervalo.

Essas frases são igualmente objetivas, mas suas *histórias* diferem; uma é sobre flutuações, a outra, sobre a pessoa que mediu. Supõe-se que a primeira seja mais "científica" porque

focaliza a corrente e ignora a pessoa. Mas a voz passiva em si não é mais objetiva que a ativa; implica meramente que a ação pode ser executada por outras pessoas anônimas que, se quiserem, poderão reproduzir os procedimentos do pesquisador. Assim, nesse caso, a voz passiva é a escolha certa.

Por outro lado, considere o seguinte par de frases:

14-a – É sugerido que as flutuações resultaram do efeito Burnes.
14-b – Sugerimos que as flutuações resultaram do efeito Burnes.

Nesse contexto, o modo ativo não só é comum na prosa científica, mas adequado. A diferença? Tem a ver com o tipo de ação que o verbo indica. O passivo é adequado quando os autores se referem a ações que eles executaram no laboratório e que encorajam os outros a reproduzir: *medir*, *registrar*, *combinar* e assim por diante. Mas, quando os autores se referem a ações que apenas eles estão autorizados a praticar – ações retóricas tais como *sugerir*, *provar*, *afirmar*, *discutir*, *demonstrar* e assim por diante – então são eles os personagens principais e portanto devem ser os sujeitos de verbos na voz ativa. Os pesquisadores usam a primeira pessoa tipicamente no início de artigos para publicações especializadas, onde descrevem como *eles* descobriram seu problema, e no fim, onde descrevem a solução *deles* para o problema.

14.5 Um último princípio: o mais complexo por último

Até aqui nos concentramos em ver como as orações começam. Agora veremos como terminam. Você até pode adivinhar o princípio: se informações mais antigas vão em primeiro lugar, as mais novas, mais complexas, vão por último. Este princípio é particularmente importante em três casos:

- quando você introduz um termo técnico novo;
- quando você apresenta uma unidade de informação que é longa e complexa;
- quando você introduz um conceito que pretende desenvolver na seqüência.

14.5.1 Introduzindo termos técnicos

Quando introduzir um termo técnico com o qual seus leitores possam estar pouco familiarizados, construa a frase de forma que seu termo técnico apareça entre as últimas palavras. Compare estes dois textos:

15-a – As drogas bloqueadoras de cálcio podem controlar espasmos musculares. Sarcômeros são as pequenas unidades de fibras musculares nas quais essas drogas atuam. Existem dois filamentos, um grosso e um fino, em cada sarcômero. As proteínas actina e miosina estão contidas no filamento fino. Quando a actina e a miosina interagem, o coração se contrai.

15-b – Os espasmos musculares podem ser controlados com drogas conhecidas como bloqueadores de cálcio. Os bloqueadores de cálcio atuam em unidades pequenas de fibras musculares chamadas sarcômeros. Cada sarcômero tem dois filamentos, um grosso e um fino. O filamento fino contém duas proteínas, actina e miosina. Quando a actina e a miosina interagem, o coração se contrai.

14.5.2 Introduzindo informação complexa

Quando expressar um conjunto complexo de idéias que você precisa expor em uma frase ou oração longa, localize a parte complexa no fim da frase, nunca no princípio. Compare estas duas passagens:

16-a – Há uma segunda razão pela qual os historiadores se concentraram em Darwin em vez de Mendel. Centenas de cartas, tanto pessoais quanto científicas, para grande número de destinatários diferentes, incluindo-se destacadas personalidades científicas, iluminam o gênio de Darwin. Só dez cartas para o botânico Karl Nageli e um punhado delas para a mãe, a irmã, o cunhado e o sobrinho representam Mendel.

16-b – Os historiadores da ciência concentraram-se em Darwin em vez de Mendel por uma segunda razão. O gênio de Darwin é iluminado por centenas de cartas, tanto pessoais quanto científicas, para grande número de destinatários diferentes, incluindo-se destacadas personalidades científicas. Mendel é representado por apenas dez cartas ao botânico Karl Nageli e um punhado delas para a mãe, a irmã, o cunhado e o sobrinho.

Em 16-a, a segunda e a terceira frases começam com unidades complexas de informação, sujeitos que se estendem por pelo menos duas linhas. Em contraste, os sujeitos em 16-b são curtos, simples, fáceis de ler, porque os verbos passivos (*é iluminado* e *é representado*) permitem-nos deslocar a informação curta e familiar para o começo, e a parte longa e complexa para o fim. (Esse é um dos principais usos do verbo na voz passiva.)

Se você puder reconhecer quando as orações são complexas (o que não é fácil de fazer, porque você estará muito familiarizado com seu próprio texto), experimente não pôr a parte complexa no início de suas frases, mas no fim.

14.5.3 Introduzindo uma seqüência

Ao introduzir um parágrafo, ou mesmo uma seção inteira, construa a primeira sentença de forma que os termos-chave do parágrafo sejam as últimas palavras da sentença. Qual destas duas frases introduziria melhor o excerto que se segue?

17-a – A situação política mudou, porque as disputas pela sucessão ao trono causaram algum tipo de revolta palaciana ou revolução popular em sete de oito reinados da dinastia Romanov depois de Pedro, o Grande.

17-b – A situação política mudou, porque depois de Pedro, o Grande, sete de oito reinados da dinastia de Romanov foram afligidos por tumultos causados pela disputada sucessão ao trono.

Os problemas começaram em 1722, quando Pedro, o Grande, promulgou uma lei de sucessão que extinguia o princípio da hereditariedade e exigia que o soberano nomeasse um sucessor.

> Mas, uma vez que muitos czares, incluindo Pedro, morreram antes de nomear seus sucessores, os que aspiravam governar não tiveram autoridade por nomeação, de modo que a sucessão muitas vezes era disputada por aristocratas de nível inferior. Havia tumultos até mesmo quando os sucessores eram nomeados.

O contexto é muito importante no caso, mas dentre as centenas de leitores a quem foram mostradas essas passagens, a maioria achou que a 17-b é tanto mais enfática quanto mais coesa com o resto da passagem. As últimas palavras de 17-a parecem relativamente sem importância (em um contexto diferente, é claro, poderiam ser importantes) e não introduzem a passagem que se segue tão bem quanto a 17-b.

Portanto, tendo conferido as primeiras seis ou sete palavras de cada frase, confira também as últimas cinco ou seis. Se essas palavras não são as mais importantes, complexas, pesadas, corrija o texto, de forma que passem a ser. Preste bastante atenção ao final das frases que introduzem parágrafos ou mesmo seções.

14.6 Polimento final

Estivemos focalizando questões de estilo, especiais para a redação de relatórios de pesquisa, que tratam de princípios de diagnóstico e revisão e nos ajudam a tornar textos sobre tópicos inerentemente complexos tão legíveis quanto possível. Há outros princípios – a extensão das frases, a escolha certa de palavras, a concisão e assim por diante. Mas essas são questões relacionadas a todos os tipos de redação, tratadas em muitos livros. E, é claro, a legibilidade não é o bastante. Depois de ter feito uma revisão do estilo, estrutura e argumentação, você ainda precisa corrigir os erros gramaticais, a ortografia, a pontuação e a forma das citações. Apesar de importantes, esses assuntos não se encaixam no escopo deste livro. Você encontrará ajuda em muitos manuais.

Sugestões úteis:

Uma rápida revisão

Nossa orientação sobre a revisão pode parecer detalhista e meticulosa, mas se você fizer a revisão passo a passo não será difícil segui-la. O primeiro passo é o mais importante, e, ao escrever, esqueça-se dos outros, mas não deste. Sua primeira tarefa é criar algo para ser revisado. Você nunca fará isso se continuar se perguntando se deveria ter usado um verbo ou um substantivo.

Se não tiver tempo para esmiuçar cada frase, comece com passagens em que você se lembra de ter tido mais dificuldade para explicar suas idéias. Sempre que se embaraçar no conteúdo, é provável que se embarace no texto também. No caso de autores maduros, esse embaraço normalmente reflete-se em um estilo muito complexo, "substantivado".

Para clareza

Diagnóstico

1 – *Rapidamente* sublinhe as primeiras cinco ou seis palavras de cada frase. Ignore as frases introdutórias pequenas tais como *A princípio*, *Na maior parte*, etc.

2 – Agora corra o olho pela página, observando apenas a seqüência do que foi sublinhado para ver se isso forma um conjunto consistente de palavras correlatas. As palavras que começam uma série de frases não precisam ser idênticas, mas devem designar as pessoas ou conceitos que os leitores perceberão que são claramente relacionados. Se isso não acontecer, você precisa corrigir.

Revisão

1 – Identifique seus personagens principais, reais ou conceituais. Eles formarão o conjunto de conceitos nomeados que aparecem com maior freqüência numa passagem. Torne-os os sujeitos dos verbos.
2 – Observe as palavras terminadas em -ção, -mento, -ença, etc. Se aparecerem no começo das frases, transforme-as em verbos.

Para ênfase

Diagnóstico

1 – Sublinhe as últimas três ou quatro palavras de cada frase.
2 – Em cada frase, identifique as palavras que comunicam o mais novo, o mais complexo, as informações mais enfáticas retoricamente, palavras do jargão técnico que você esteja usando pela primeira vez; ou conceitos que as várias frases desenvolverão em seguida.

Revisão

Revise suas frases de forma que essas palavras venham por último.

Capítulo 15

Introduções

Este capítulo discute as introduções de uma maneira que os pesquisadores iniciantes poderiam considerar muito detalhada para suas necessidades. Os intermediários e avançados, porém, vão achar que ele os ajudará a dar um toque final marcante em seus relatórios, dissertações ou livros. Desenvolvemos aqui as idéias introduzidas nos Capítulos 3 e 4.

UMA VEZ DE POSSE DO RASCUNHO REVISADO, sua última tarefa criativa será assegurar que a introdução emoldure seu texto de modo que os leitores entendam, ou pensem entender, aonde você está querendo levá-los. A sugestão padrão de deixar para redigir a introdução no final não é um mau conselho, porque você normalmente precisa de um texto antes de saber o que *pode* introduzir. Outra banalidade: *Comece "prendendo" a atenção dos leitores com algo instigante, e então diga-lhes o que tem a dizer*. Também não se trata de um mau conselho, mas não é muito útil. Prender a atenção é enganoso – comece com algo que pareça atraente e você perde a credibilidade. Algumas maneiras de dizer aos leitores o que eles podem esperar são melhores do que outras. Na verdade, as introduções são tão importantes que dedicamos todo este capítulo a elas.

15.1 Os três elementos de uma introdução

Os leitores nunca começam a ler com a mente em branco, prontos para valorizar de saída cada palavra, frase e parágrafo como eles aparecem. Lêem com expectativas; algumas trazem consigo, outras você precisa criar. As expectativas mais importantes que você cria estão no problema de pesquisa que propõe (veja o Capítulo 4). Logo nas primeiras frases, você precisa convencer os leitores de que descobriu um problema de pesquisa que merece a consideração deles e que você pode

até mesmo ter encontrado a solução. A introdução nunca deve deixá-los imaginando: *Por que estou lendo isto?*

Todavia, comunidades de pesquisa diferentes fazem coisas de modos diferentes, e em nenhum outro lugar essas diferenças ficam mais evidentes do que nas introduções. Estas duas parecem bastante diferentes:

> Como parte de seu programa de Melhora Contínua da Qualidade (MCQ), a Computadores Motodyne planeja redefinir seu sistema de ajuda *on-line* para a interface de usuário do Unidyne™. As especificações para a interface pedem ícones auto-explicativos que permitirão aos usuários identificar a função sem um rótulo de identificação. A Motodyne tem três anos de experiência com o atual conjunto de ícones, mas não há dados para mostrar quais ícones são auto-explicativos. Com tais dados, seria possível determinar quais ícones manter e quais redefinir. Este relatório apresenta os dados de onze ícones, mostrando que cinco deles não são auto-explicativos.

> Por que uma máquina não pode ser mais parecida com um ser humano? Em quase todos os episódios de *Jornada nas estrelas: a nova geração*, o andróide Data quer saber o que torna uma pessoa uma pessoa. Na série original *Jornada nas estrelas*, questões semelhantes foram apresentadas pelo vulcano mestiço, Sr. Spock, cujo *status* como pessoa foi posto em questão por sua lógica de máquina e sua falta de emoção. Na verdade, Data e Spock são só as mais recentes "semipessoas" que exploraram a natureza da humanidade. A mesma pergunta foi levantada por e sobre criaturas que vão de Frankenstein ao Exterminador do Futuro II. Mas a verdadeira pergunta é por que os personagens que lutam para ser gente são sempre brancos e do sexo masculino. Como intérpretes culturais, será que não reforçam implicitamente estereótipos destrutivos sobre como deve ser uma pessoa para que a consideremos "normal"? O modelo a que todos devemos aspirar, pelo menos se quisermos ser pessoas de verdade, na realidade parece ser definido pelos critérios ocidentais, que excluem a maioria das pessoas do mundo.

Os tópicos e os públicos diferem, assim como os problemas propostos, mas, por trás dessas diferenças, os textos compartilham um padrão retórico que os leitores procuram em todas as introduções. Essa estrutura comum inclui pelo menos estes dois elementos, nesta ordem previsível:

- a declaração do *problema* de pesquisa, que inclui algo que não conhecemos ou que não entendemos completamente e as conseqüências que experimentamos se deixarmos sem solução essa lacuna no conhecimento ou na compreensão;
- a declaração da *resposta* ao problema, seja como a essência de sua solução, seja na forma de uma frase ou duas que prometam que a solução será apresentada.

E, dependendo do grau de familiaridade que os leitores tenham com o problema, eles também poderão esperar, antes desses dois elementos, encontrar um terceiro:

- um esboço de um *contexto* de compreensão que o problema desafia.

Assim, a estrutura de uma introdução tipicamente explícita segue o seguinte esquema:

Contexto → Problema → Resposta

Vistas sob essa luz, aquelas duas introduções têm a mesma estrutura.

> Como parte de seu programa de Melhora Contínua da Qualidade (MCQ), a Computadores Motodyne planeja redefinir seu sistema de ajuda *on-line* para a interface de usuário do Unidyne™ (...) A Motodyne tem três anos de experiência com o atual conjunto de ícones, *contexto*
>
> mas não há dados para mostrar quais ícones são auto-explicativos. Com tais dados, seria possível determinar quais ícones manter e quais redefinir. *problema*
>
> Este relatório apresenta os dados de onze ícones, mostrando que cinco deles não são auto-explicativos. *resposta*

Por que uma má- *contexto*
quina não pode ser mais parecida com um ser humano? Em quase todos os episódios de *Jornada nas estrelas: a nova geração*, o andróide Data quer saber o que torna uma pessoa uma pessoa. Na série original de *Jornada nas estrelas*, questões semelhantes foram apresentadas pelo vulcano mestiço, Sr. Spock (...) A mesma pergunta foi levantada por e sobre criaturas que vão de Frankenstein ao Exterminador do Futuro II.

Mas a verdadeira pergun- *problema*
ta é por que os personagens que lutam para ser gente são sempre brancos e do sexo masculino. Como intérpretes culturais, será que não reforçam implicitamente estereótipos destrutivos sobre como deve ser uma pessoa para que a consideremos "normal"?

O modelo a que todos de- *resposta*
vemos aspirar, pelo menos se quisermos ser pessoas de verdade, na realidade parece ser definido pelos critérios ocidentais, que excluem a maioria das pessoas do mundo.

Uma vez que no centro da introdução deve estar a declaração de seu problema, começamos com isso, depois discutiremos o contexto e por fim passaremos às suas opções de respostas.

15.2 Declare o problema

No Capítulo 4, discutimos como os tópicos diferem dos problemas – um tópico é simplesmente uma frase que designa um conceito: *a clareza dos ícones da Motodyne* ou *As semipessoas como intérpretes da humanidade*. Em contraste, a declaração completa de um problema de pesquisa tem duas partes:

1 – A primeira parte expressa uma condição de conhecimento incompleto ou compreensão falha.
2 – A segunda expressa as conseqüências dessa falta de conhecimento ou compreensão, assim como o custo que isso acarreta ou os benefícios trazidos pela solução.

Você terá um problema de pesquisa *se e somente se* você e seus leitores concordarem que as duas partes, você e eles, não sabem ou não entendem algo, mas que deveriam saber ou entender. Chamamos essa ignorância ou má compreensão de *condição* – uma lacuna no conhecimento, um conflito inexplicado, ou uma discrepância, uma falta de conhecimento ou entendimento. Você pode declarar essa condição diretamente ou deixá-la implícita, através de uma pergunta direta ou indireta:

> **Uma nota sobre os exemplos**
>
> Nós abreviamos nossos exemplos porque a maioria das introduções é longa, às vezes chegando a 15-20% de todo o relatório. Suas introduções podem ser mais longas do que as nossas, mas devem exibir as mesmas estruturas e desempenhar as mesmas funções.

> [Motodyne] não tem dados mostrando quais ícones são auto-explicativos...
>
> Mas a verdadeira pergunta é por que esses personagens que lutam para ser gente são sempre brancos e do sexo masculino.

No entanto, essa condição de ignorância ou má compreensão só cria um *problema* de pesquisa pleno quando você também pode convencer seus leitores de que sua condição tem *conseqüências*, seja na forma de custos, que nem você nem seus leitores querem tolerar, ou de benefícios, se você puder solucioná-lo.

> Com tais dados, [a Motodyne] poderia determinar quais ícones manter e quais redefinir.
>
> Como intérpretes culturais, será que não reforçam implicitamente estereótipos destrutivos sobre como deve ser uma pessoa para que a consideremos "normal"?

De um modo geral, você não pode errar se seguir esse modelo de condição-custo. Mas sua decisão é complicada, porque às vezes você não precisa declarar explicitamente tanto a condição quanto o custo.

15.2.1 Quando definir as condições explicitamente?

Às vezes, você tenta resolver um problema tão familiar que para implicar a condição basta nomear o tópico. Condições assim tão familiares encontram-se normalmente em áreas como a da matemática e das ciências naturais, nas quais alguns problemas de pesquisa existem há muito tempo e são extensamente conhecidos. Eis, por exemplo, uma breve introdução ao artigo talvez mais importante da história da biologia molecular, em que Crick e Watson informaram sua descoberta da estrutura de dupla hélice do DNA:

> Gostaríamos de sugerir uma estrutura para o sal do ácido desoxirribonucléico (DNA). Essa estrutura tem características novas, de interesse biológico considerável. Uma estrutura para o ácido nucléico já foi proposta por Pauling e Corey. Eles gentilmente puseram seu manuscrito à nossa disposição, antes de sua publicação. O modelo deles consiste de três cadeias entrelaçadas, com os fosfatos perto do eixo de fibra, e as bases do lado de fora. Em nossa opinião, essa estrutura é insatisfatória...

Ao dizer que iam sugerir uma estrutura para o DNA, Crick e Watson consideraram implicitamente que os leitores não a conheciam. Eles não precisaram dizer que ela era desconhecida, porque sabiam que todos os leitores teriam conhecimento do problema. (Observe, entretanto, que eles levantaram o problema a ser resolvido, mencionando o modelo *incorreto* de Pauling e Corey.)

Mais freqüentemente, no entanto, seus leitores não saberão da falha em seu conhecimento ou da falta de compreensão para a qual sua pesquisa está voltada, a menos que você lhes diga. Poucos pesquisadores tentam resolver problemas tão importantes que todo o mundo na área esteja esperando pela resposta. É mais provável você abordar um problema que tenha encontrado ou até mesmo inventado. Nesse caso, precisa convencer seus leitores de que o problema que está levantando vale o tempo que lhe dedicarão. Para isso, você deve ser explícito quanto às condições que o ocasionaram: a ignorância *sobre o assunto*, erros, confusão, contradições, mal-entendidos ou uma discrepância que, a seu ver, os leitores conhecem.

Mesmo que você acredite que seus leitores conhecem sua condição, de qualquer maneira é uma boa idéia torná-la explícita. Uma vez que compreender o problema é tão importante para o modo de seus leitores entenderem seu relatório, você se arriscará muito se presumir que eles sabem mais do que realmente sabem. Na verdade, entre os pesquisadores iniciantes, nenhuma falha é mais comum do que deixar de declarar as condições explicitamente.

15.2.2 Quando declarar os custos e benefícios?

Se você quer mais do que a satisfação particular dada pela pesquisa, precisa pensar em compartilhar seu problema de uma forma que interesse aos outros em sua comunidade. Para isso, você precisa convencer seus leitores de que o conhecimento incompleto ou a compreensão falha do que descobriu é importante, porque a falta de solução representará custos, e a solução trará benefícios. Em resumo, você precisa ajudar seus leitores a entender que é do interesse deles vê-lo resolver o problema *deles*.

Às vezes, sua introdução descreverá custos tangíveis que sua pesquisa pode ajudar os leitores a evitar (reveja as pp. 68-77):

> No ano passado, os inspetores fiscais de River City aceitaram o argumento de que River City se beneficiaria se anexasse o projeto de desenvolvimento de Bayside a sua base de impostos. Esse argumento, contudo, fundamentava-se em pouca ou nenhuma análise econômica. Se a Câmara votar para anexar Bayside, sem entender o que isso acrescentará aos gastos da cidade, *a Câmara se arriscará a piorar a situação fiscal já ruim de River City*. Uma vez que a análise inclui a carga adicional às escolas municipais, assim como os custos de elevar o serviço de água e esgoto aos padrões da cidade, a anexação mostra-se menos vantajosa do que a Câmara presumiu.

Esse é o tipo de problema encontrado na pesquisa "aplicada" – a área de ignorância (nenhuma análise econômica) tem conseqüências tangíveis no mundo (as finanças pioram).

Na pesquisa "básica" você pode formular o mesmo tipo de problema, se explicar o custo, não em dinheiro, mas como uma falha no conhecimento ou pouca compreensão:

> Desde 1972, as cidades americanas têm anexado bairros elegantes para aumentar a arrecadação de impostos, o que muitas vezes resultou em desapontadores benefícios econômicos. Mas esse resultado poderia ter sido previsto se houvesse sido feita uma análise econômica rudimentar. O movimento de anexação é um caso típico de como as decisões políticas em nível local deixam de considerar as informações especializadas disponíveis. Mas o que continua a intrigar é por que as cidades não buscam as informações disponíveis. *Se pudermos descobrir por que as cidades não confiam em análises econômicas básicas, talvez possamos entender melhor por que a tomada de decisão costuma falhar também em outras áreas.* Este relatório analisa o processo de tomada de decisão de três cidades que anexaram áreas vizinhas mas ignoraram as conseqüências econômicas.

15.2.3 Testando as condições e os custos

Sugerimos, nos Capítulos 3 e 4, um teste para determinar o grau de clareza com que você enunciou os custos de não resolver seu problema: localize as frases que exprimam melhor sua condição de ignorância ou pouca compreensão e insira depois delas a pergunta: *E daí?* Você terá enunciado seu problema persuasivamente quando tiver certeza de que o que vem antes do *E daí?* induz plausivelmente seus leitores a fazer essa pergunta, e de que o que se segue responde a ela de modo convincente.

> A Motodyne não tem dados mostrando quais ícones são auto-explicativos. *E daí?* Com tais dados, ela poderia determinar quais ícones manter e quais redefinir.

> A verdadeira dúvida é por que esses personagens que lutam para ser gente são sempre brancos e do sexo masculino. *E daí?* Como intérpretes culturais, eles podem reforçar estereótipos destrutivos sobre como deve ser uma pessoa para que a consideremos "normal".

> A história do Álamo difere não só nas versões mexicanas e americanas, mas também nas versões americanas de épocas diferentes. Não sabemos por que essas histórias são tão diferentes. *E daí?* Ah, bem, deixe-me pensar...

Responder a essa pergunta não é simplesmente difícil; pode ser exasperante, até mesmo desalentador. Se você gosta de histórias sobre o Álamo, pode pesquisá-las até se saciar sem ter de justificar sua busca para ninguém a não ser para si mesmo. *Eu simplesmente gosto de saber.*

Mas antes que os outros possam apreciar sua pesquisa, você precisa "vender-lhes" sua importância. Caso contrário, por que eles deveriam perder tempo com ela? Se você está redigindo um trabalho escolar, seu professor será obrigado a lê-lo, mas ninguém mais. Quando você visa os integrantes de uma comunidade de pesquisa, precisa convencê-los de que seu problema é – ou deveria ser – um problema deles também, que eles encontrarão em sua solução não só algo que lhes interesse, mas que também os beneficiará, bastando para isso que saibam o que você descobriu.

Que benefício as pessoas poderiam reconhecer em um problema sobre histórias do Álamo? Bem, se elas continuarem sem saber como essas histórias evoluíram, como o episódio é contado de maneira diferente na história mexicana e americana, como Hollywood converteu a história em um mito, não entenderão algo mais importante, a relação entre mito e história, a conturbada história das relações entre o México e os Estados Unidos, talvez até mesmo algo sobre a verdadeira identidade dos americanos.

Devemos ser sinceros, entretanto: sempre haverá alguém que tornará a perguntar: *E daí? Não estou preocupado em entender a experiência americana, mito e história, nem as rela-*

ções com o México. Diante de tal resposta, você pode simplesmente dar de ombros e pensar consigo mesmo: *Público errado*. Os pesquisadores bem-sucedidos sabem como encontrar e resolver problemas interessantes e como convencer os leitores disso. Mas uma habilidade não menos importante é saber onde procurar um público formado por leitores que apreciem o tipo de problema que você resolveu.

Contudo, se você tiver certeza de que seus leitores conhecerão as conseqüências de seu problema, então pode decidir não declará-las. Crick e Watson decidiram não especificar nem custos nem benefícios, porque sabiam que seus leitores estavam conscientes de que, enquanto não entendessem a estrutura do DNA, não entenderiam a genética. Tivessem Crick e Watson declarado esses custos, poderiam ter sido considerados redundantes e condescendentes.

Se você está trabalhando em seu primeiro projeto de pesquisa, nenhum professor razoável esperará que enuncie seu problema em tal nível de detalhes, porque você provavelmente não sabe ainda o que os outros pesquisadores consideram importante. Mas, se puder declarar explicitamente *sua própria* falta de conhecimento ou compreensão, de maneira a mostrar que *você* está disposto a superar isso, estará dando o maior passo no sentido da pesquisa significativa. Dará um passo maior ainda se puder explicar por que é importante sanar essa falta de compreensão, se puder demonstrar que, quando se entende melhor uma coisa, entende-se melhor outra, muito mais importante, *mesmo que isso sirva só para você.*

15.3 Criando uma base comum de compreensão compartilhada

Antes de enunciar o que quer que seja, porém, você deve, antes de tudo, começar com um contexto que localize seu problema em um pano de fundo relevante. Desse modo, ajudará seus leitores a entender como seu problema se encaixa em um quadro maior, como se relaciona com outras pesquisas. Se relatar

uma pesquisa é como participar de um diálogo, você adquire o direito de entrar na conversa, se souber o que outros disseram. Na maioria dos relatórios, faz-se isso resumindo-se brevemente as pesquisas atuais relevantes. (Na verdade, antes de se decidirem a ler um relatório, alguns leitores lêem rapidamente os primeiros parágrafos para ver quem o autor considera que vale a pena citar.)

Estudantes, às vezes, deixam de explicar essa base comum de compreensão, porque redigem o relatório como se pudessem simplesmente partir do ponto onde parou a discussão na sala de aula. Suas introduções apresentam uma economia tão grande de palavras, que só alguém que tenha participado do curso poderia entender:

> Em vista da controvérsia quanto à omissão de Hofstadter no que diz respeito às diferenças entre matemática, música e arte, não foi de surpreender que a reação a *The Embodied Mind* tenha sido tão violenta. O que está ainda menos claro é o que causou a controvérsia. Vou argumentar que qualquer explicação da mente humana deve ser interdisciplinar.

Não redija uma introdução que só seu professor possa entender. Imagine que esteja escrevendo para outra pessoa que fez o mesmo curso, mas não sabe o que aconteceu em sua aula.

15.4 Desestabilize a base comum, enunciando seu problema

A base comum tem ainda uma outra função, que podemos ilustrar com duas introduções a um conto bastante conhecido:

> Numa manhã ensolarada, Chapeuzinho Vermelho ia saltitando alegremente pela floresta, a caminho da casa da Vovozinha, quando repentinamente o Lobo Mau surgiu de trás de uma árvore e quase a matou de susto.

> Uma manhã, o Lobo Mau estava de tocaia atrás de uma árvore, esperando para assustar Chapeuzinho Vermelho, que ia a caminho da casa da Vovozinha.

Qual delas parece mais convincente? A primeira, é claro, porque começa com uma cena estável rompida pelo Lobo Mau:

Contexto estável:

> Uma manhã, Chapeuzinho Vermelho ia saltitante por entre as árvores.

Problema de ruptura:

Condição: quando o Lobo Mau saltou de trás da árvore,
Custo: assustando-a [e, às criancinhas todas também, quando prestam atenção à história].

O resto da história complica esse problema e depois o soluciona.

Por incrível que pareça, as introduções aos artigos de pesquisa adotam a mesma estratégia. Muitos começam com o contexto estável de uma base comum – alguns relatos de pesquisas aparentemente sem problemas, uma crença não contestada, uma declaração do consenso da comunidade sobre um tópico conhecido. Então, os autores rompem esse contexto estável com o problema: *Leitor, você acha que sabe algo, mas o que sabe é falso ou incompleto.*

Eis aqui uma introdução que começa sem uma base comum:

> Descobriu-se recentemente que os processos químicos que debilitam a camada de ozônio são menos compreendidos do que se pensava. (*E daí?*) Podemos ter rotulado incorretamente os hidrofluorcarbonetos como a causa principal.

Por mais perturbador que o problema pareça, podemos aumentar sua força retórica localizando-o num contexto não problemático de pesquisas já existentes, não só para orientar os leitores para o tópico, mas especificamente para criar um contexto aparentemente estável que possamos romper. Essa ruptura quase sempre é indicada por *mas*, *porém*, *por outro lado*, ou algumas outras palavras que indiquem que você está rompendo a situação estável que acabou de criar. Isso indica implicitamente ao leitor a condição de seu problema: a compreensão incompleta ou errada.

> À medida que investigamos as ameaças ambientais, nossa compreensão de muitos processos químicos, como a chuva ácida e a formação de dióxido de carbono, aumentou, permitindo-nos entender melhor os efeitos eventuais na biosfera. (*Soa bem.*) **No entanto**, descobriu-se recentemente que os processos químicos que debilitam a camada de ozônio são menos compreendidos do que se pensava. (*E daí?*) Podemos ter rotulado incorretamente os hidrofluorcarbonetos como a causa principal. (*Bem, e o que* você *descobriu?*)

Assim, os leitores têm dois motivos para reconhecer que o problema é do interesse deles: o problema em si, mas também o fato de estarem desavisados quanto a ele.

Podemos criar a base comum erguendo-a sobre a história da pesquisa:

> *Poucos conceitos sociológicos têm sido aceitos e rejeitados tão rapidamente quanto a alegada influência protetora da religião contra o suicídio. Uma das "leis" sociológicas mais básicas, a diferença protestante-católica em relação ao suicídio, foi questionada tanto teórica quanto empiricamente.* **No entanto**, alguns estudos ainda descobrem uma influência da religião...

Ou sobre o próprio problema:

> *A formulação do problema é reconhecida como uma parte decisiva da pesquisa*, **ainda assim** não existe nenhuma descrição de seus métodos. Nem existe uma teoria sobre a variedade de estratégias disponíveis ao pesquisador...

Ou meramente algum conhecimento geral que deva ser corrigido:

> *Tem-se considerado que as Cruzadas no século XI foram motivadas pelo zelo religioso para retomar a Terra Santa para*

a Cristandade. **Na verdade**, os motivos foram políticos, pelo menos parcialmente, senão em grande parte.

Tudo isso pode parecer uma fórmula e, de certo modo, é. Mas você depressa perceberá que não pode segui-la de maneira negligente. Ao dominar um modelo retórico, você tem mais do que uma fórmula para redação, até mais do que um expediente retórico para dirigir-se aos leitores de modo que eles entendam. Tem também uma ferramenta que o ajuda a pensar. Ao exigir de si mesmo a elaboração de uma enunciação completa de seu problema, você precisa descobrir o que seu público sabe, o que não sabe e, em particular, o que deve saber. Não se trata de um trabalho de "preencher espaços em branco".

Na verdade, esse modelo abrange mais da metade dos relatórios de pesquisa escritos em ciências humanas e sociais. Todos parecem diferentes, porque cada um utiliza o padrão a sua maneira, usando tipos diferentes de contexto, expondo condições e custos em graus e formas diferentes. Mas nenhum padrão é mais comum. Esse tipo de introdução aparece menos freqüentemente nas ciências naturais, porque essas comunidades trabalham com problemas amplamente reconhecidos. Quando os cientistas usam o contexto como abertura, com maior freqüência é para declarar um problema conhecido, como o relatório de Crick e Watson sobre o DNA. (O que produz a ruptura é seu anúncio de uma solução.) Como sempre, observe como os autores apresentam os problemas de sua área, e então apresente os seus de modo parecido. A discussão sobre contradições em "Sugestões úteis", no final do Capítulo 8, sugere vários modelos básicos de Contexto + Ruptura:

> *Sempre se alegou que alguns grupos religiosos são "cultos" pelo modo como diferem das igrejas dominantes;* contexto **no entanto**, se observarmos essas organizações de uma perspectiva histórica, não fica claro quando um denominado "culto" se torna uma "seita" ou mesmo uma "religião". ruptura

15.5 Apresente sua solução

Até aqui, criamos este modelo de introdução em duas etapas:

1 – CONTEXTO ESTÁVEL, na forma de base comum (opcional);
2 – RUPTURA, na forma de um problema, que consiste de:
  a – uma condição de ignorância, erro, etc.;
  b – as conseqüências da ignorância (na forma do custo por deixar essa condição não resolvida, ou o benefício trazido por sua solução).

Quando você rompe o contexto estável de seus leitores, deve, é claro, solucioná-lo, seja declarando a essência da solução explicitamente, seja prometendo implicitamente que oferecerá uma solução no final. Os leitores procuram por essa resposta nas últimas frases da introdução. Você pode enunciar sua resposta de duas maneiras.

15.5.1 Apresente a essência da solução

Você pode apresentar a essência da solução explicitamente. Essa frase será, é claro, sua proposição principal e a afirmação principal. Ao anunciar sua proposição principal na introdução, você cria um relatório do tipo "proposição em primeiro lugar" (embora essa proposição apareça como a última frase da introdução).

> À medida que investigamos as ameaças ambientais, nossa compreensão de muitos processos químicos, como a chuva ácida e a formação de gás carbônico, melhorou e nos permitiu entender melhor os efeitos eventuais na biosfera. (*Soa bem.*) No entanto, descobriu-se recentemente que os processos químicos que debilitam a camada de ozônio são menos compreendidos do que se pensava. (*E daí?*) Podemos ter rotulado incorretamente os hidrofluorcarbonetos como a causa principal. (*Bem, e o que* você *descobriu?*) **Achamos que a ligação do carbono...**

15.5.2 Prometa uma solução

Opcionalmente, você pode esquivar-se de declarar sua proposição principal, dizendo apenas a direção que seu relatório deverá tomar, implicando assim que apresentará sua solução na conclusão. Esse tipo de resposta é uma "proposição de lançamento" e sugere um relatório do tipo "proposição no final":

> À medida que os cientistas investigam as ameaças ambientais, sua compreensão (...) tem melhorado. Mas recentemente (...) menos bem entendida. (*E daí?*) podemos ter rotulado incorretamente os hidrofluorcarbonetos como a causa principal. (*Bem, e o que* você *descobriu?*). **Neste relatório, descrevemos uma ligação química até então inesperada entre...**

Essa introdução lança os leitores no texto do relatório não através de sua proposição, da essência da solução, mas com uma frase que antecipa uma solução por vir.

A proposição de lançamento, mais fraca, apenas anuncia um tópico:

> Este estudo investiga o processo químico da depleção do ozônio.

Se você tem um motivo para pôr sua proposição no final de seu relatório, certifique-se de que a proposição de lançamento vai além de simplesmente introduzir seu tópico. Ela deve sugerir os esboços conceituais da solução e anunciar um plano (ou ambos).

> Existem muitos projetos para adutoras de turbinas hidrelétricas e grades de desvio, mas a avaliação deles no próprio local não é viável em termos de custo. Uma alternativa é a simulação por computador. **Para avaliar a eficiência hidráulica das grades de desvio em hidrelétricas, este estudo fará a avaliação de três modelos de computador, Quattro, AVOC e Turboplex, para determinar qual é o mais eficiente em termos de custo, confiabilidade, velocidade e facilidade de uso.**

Quando ler as fontes de sua área, observe onde elas tendem a declarar a proposição principal – no fim da introdução, no estilo "proposição em primeiro lugar", ou na conclusão, no estilo "proposição no final". Então, faça o que os autores fizeram.

Alguns autores acrescentam mais um componente depois da proposição, uma frase ou duas, expondo o *planejamento* do relatório explicitamente:

> Na Parte I, descrevemos os modelos; na II, ...; e na III, ...

Esse componente aparece geralmente em textos de ciências sociais, mas é menos freqüente nos de ciências humanas, pois muitos leitores dessa área consideram-no um exagero.

15.5.3 Problemas especiais com relatórios do tipo proposição no final

As introduções que usam proposições de lançamento são comuns nas ciências humanas, *mas os pesquisadores iniciantes devem usá-las com cautela*. Em primeiro lugar, você poderá perder seus leitores se não deixar claro aonde pretende chegar, e se eles atrapalharem-se com sua argumentação. Você os ajudará a acompanhar seu raciocínio, colocando sua proposição principal no fim da introdução. O maior perigo num relatório do tipo proposição no final é você se perder. Se você redige uma introdução que promete uma solução para um problema, e ainda não sabe qual é essa solução (muito menos conhece todo o problema), você não está redigindo um relatório, mas ainda analisando seu projeto. *É bom fazer isso. Só não vá apresentar essa análise como um texto final.*

Algumas comunidades de pesquisa exigem implicitamente que os autores ponham a proposição principal na conclusão (apesar de seus manuais de redação indicarem o contrário). Mas, em tais áreas, os leitores sabem onde encontrar as proposições principais e assim, depois de lerem o título e o sumário, vão para o fim. Se você precisar colocar sua proposição em uma seção chamada "Conclusão", redija essa conclusão como se fosse uma segunda introdução, mais compacta do que a primeira,

sem a apresentação da literatura, mas esboçando o problema de novo e, então, enunciando a solução. (Veja "Sugestões úteis: As primeiras e as últimas palavras", pp. 321-4.)

Não escreva um relatório do tipo proposição no final, simplesmente porque receia que, se declarar sua afirmação principal na introdução, estará "entregando tudo", o que fará os leitores pararem de ler. Se você apresentou um problema importante, seus leitores não aceitarão sua solução simplesmente porque você a anunciou. Eles podem considerar sua resposta plausível, mas ainda vão querer ver como você a justifica. Na verdade, no mundo todo, os leitores têm pouca paciência com relatórios de pesquisa que parecem uma novela de mistério.

15.6 Rápido ou devagar?

Você ainda tem uma escolha a fazer. Terá de decidir se apresentará seu problema depressa ou devagar. Isso vai depender de quanto seus leitores sabem. No caso a seguir, o autor começa depressa, anunciando um consenso entre engenheiros bem informados "prontos para correr". Na segunda sentença, ele rompe esse consenso bruscamente:

> As forças de fluido-filme em mancais com filme retrátil (AFR) normalmente são obtidas pela equação de Reynolds, da teoria clássica da lubrificação. Contudo, o aumento crescente de rotação da maquinaria requer a inclusão dos efeitos da inércia do fluido no projeto dos AFR.

O autor seguinte aborda igualmente conceitos técnicos, mas começa com os mais conhecidos, levando em consideração os leitores que sabem muito menos:

> Um método de proteger os peixes em migração em usinas hidrelétricas é o desvio através de grades nas entradas das turbinas (...) [seguem-se mais 110 palavras explicando "grades"]. Como a eficiência das grades é determinada pela interação entre o comportamento dos peixes e o fluxo hidráulico, o projeto de uma delas pode ser avaliado determinando-se seu desempenho hidráulico (...) [mais 40 palavras explicando "hidráulico"]. Este estudo resultou numa melhor compreensão das características hidráulicas desta técnica, que pode orientar futuros projetos.

Começando rápido, você estará se dirigindo a um público do seu nível; devagar, estará pensando nos leitores que sabem menos do que você. Se seus leitores entendem do assunto, e você começa muito lentamente, pode parecer que *você* sabe muito pouco. Se for muito depressa, dará a impressão de que não está levando em consideração as necessidades deles.

15.7 A introdução como um todo

O que apresentamos aqui poderá sobrecarregá-lo com escolhas demais, mas lembre-se: todas essas escolhas seguem o que é na verdade uma simples "gramática". Uma introdução consiste de apenas três pontos de vista:

Base comum + Ruptura + Resolução

quase sempre nessa ordem. Mas há escolhas:

- A base comum é opcional.
- A ruptura normalmente contém tanto custo quanto condição, mas, se seus leitores estão familiarizados com seu problema, pode conter apenas um deles.
- A resolução *deve* declarar uma proposição principal ou uma proposição de lançamento, de preferência a primeira.

1 – BASE COMUM: Tipos de abertura (veja "Sugestões úteis" a seguir)

- Uma declaração geral.
- Um acontecimento ou caso.
- Uma citação ou fato estimulante.

Contexto
- Compreensão compartilhada sobre o estado atual do problema ou antecedentes tidos como certos.

2 – RUPTURA: **Objeção:** *mas, contudo, por outro lado*, etc.
Declaração do problema
- CONDIÇÃO de ignorância, pouca compreensão, etc.
- CUSTO/BENEFÍCIO de deixar a condição não resolvida ou de solucioná-la.

3 – RESOLUÇÃO: **Declaração da resposta**
Proposição principal ou proposição de lançamento.

A exemplo de todos os resumos estruturais, este aqui pode parecer mecânico. Mas, quando você desdobrar este modelo num relatório real, os leitores perderão de vista a forma e notarão apenas o conteúdo, pois a forma na verdade os ajudará a entender.

Sugestões úteis:

As primeiras e as últimas palavras

Suas primeiras palavras

Muitos autores consideram a primeira ou segunda frases especialmente difíceis de escrever. Em primeiro lugar, saiba o que evitar:

- Não comece com um verbete de dicionário: *O Webster define ética como...* Se a palavra é importante o bastante para ser definida em um relatório, é complexa demais para uma definição de dicionário.
- Não comece com imponência: *Os mais profundos filósofos têm se debatido durante séculos com a importante questão do...* Se seu assunto é importante, deixe-o falar por si mesmo.
- Evite: *Este relatório estudará... Vou comparar...* Alguns relatórios publicados começam dessa maneira, mas a maioria dos leitores a considera banal.
- Lembre-se de não reproduzir a linguagem das fontes que está pesquisando. Se encontrar dificuldade para começar, dê-se um empurrão com uma paráfrase, mas quando revisar elimine-a.

Eis aqui três opções para a sua primeira ou segunda frases.

Comece com um fato notável ou citação

Só comece com um fato ou citação se sua linguagem caminhar naturalmente para a linguagem do resto da introdução:

"Da diáfana beleza sensual de um genuíno Jan van Eyck emana uma estranha fascinação, semelhante à que experimentamos quando nos deixamos hipnotizar por pedras preciosas."

Edwin Panofsky, que sabia lidar com as palavras, sugere aqui a existência de uma certa magia nos trabalhos de Jan van Eyck. As imagens de Jan causam uma fascinação...

Comece com um caso pertinente

Só comece com um caso se a linguagem ou o conteúdo tiverem alguma relação com seu tópico. Este relatório abordava os aspectos econômicos da segregação escolar:

Este ano, Tawnya Jones ingressa no curso ginasial em Doughton, Geórgia. Embora seus colegas sejam na maioria negros como ela, o sistema de sua escola é considerado, do ponto de vista legal, racialmente integrado. No entanto, exceto por alguns brancos pobres e alunos hispânicos, a escola de Tawnya assemelha-se ainda àquela dos segregados e economicamente carentes em que sua mãe ingressou em 1952...

Comece com uma declaração geral

Comece com uma declaração geral seguida de outras mais específicas, até alcançar seu problema. Esta é apenas uma outra versão da base comum.

Na última década, os computadores encontraram uma quantidade de aplicações surpreendentes, muitas das quais estão transformando o ambiente humano. O terreno que mais depressa se transformou foi o local de trabalho. Hoje, até mesmo os processos industriais mais rotineiros empregam robôs, que executam trabalhos considerados muito perigosos, ou muito onerosos, ou mesmo tediosos demais para serem executados por seres humanos.

Uma versão arriscada deste modelo é o estratagema do tipo *desde tempos imemoriais*, porque você pode ter de enfrentar uma longa marcha através da história até chegar à proposição.

Nosso fascínio por máquinas que se movem por força própria é tão antigo quanto os registros da história. Na Grécia antiga, peças de teatro eram executadas inteiramente por bonecos controlados por pesos suspensos por cordas trançadas. Muito tempo depois, governantes europeus ficaram fascinados por autômatos que podiam escrever, desenhar e tocar instrumentos musicais. No século XIX, (...) No início deste século, (...) Atualmente, porém, a aura dos autômatos esvaneceu-se: em toda parte usam-se robôs industriais...

Se começar com algum desses expedientes, esteja seguro de usar uma linguagem que conduza ao seu contexto, ao problema e à essência da solução.

Suas últimas e poucas palavras

Nem todo relatório de pesquisa tem uma seção intitulada "Conclusão", mas todos têm um parágrafo ou dois para encerrá-los. Fique feliz, porque até mesmo uma conclusão complexa emprega os mesmos elementos da introdução.

Conclua com sua proposição principal

Se você não terminou a introdução com sua proposição principal, mas com uma proposição de lançamento, a conclusão será sua única oportunidade de declarar plenamente sua proposição principal. Certifique-se de que os termos-chave da conclusão coincidam com os da introdução. Se terminar a introdução com sua proposição principal, torne a declará-la mais completamente na conclusão. Assim, a primeira correspondência entre introdução e conclusão é como um eco – a conclusão ecoando termos-chave da introdução.

Conclua com um significado ou aplicação novos

Um modo de ir além da pura e simples repetição de sua afirmação é apresentar um significado de seu problema que não tenha sido mencionado na introdução. Esse novo significado poderia ter respondido antes à pergunta *E daí?*, mas talvez num nível mais geral do que você queria indicar àquela altura. Na verdade, à medida que você formula um problema, encontra várias respostas para a pergunta *E daí?*, diversos custos para a condição. Então, escolha uma que lhe pareça bastante estimulante para usar na conclusão.

Na conclusão a seguir, o autor introduz pela primeira vez um custo adicional da decisão do Supremo Tribunal sobre a sentença de morte para militares: os militares podem ter de mudar o seu modo de pensar.

> Considerando-se as recentes decisões do Supremo Tribunal, rejeitando a pena de morte obrigatória, a provisão de morte obrigatória para traição, no artigo 106 do Código Universal de Justiça Militar, é aparentemente inconstitucional e, portanto, deve ser reescrita. **Mais significativamente, entretanto, se essa mudança afetar a aplicação da justiça militar, ela irá desafiar um dos valores mais fundamentais da cultura militar, de que a traição máxima requer a penalidade máxima.**

O autor poderia ter usado essa implicação na introdução, como um custo potencial resultante das novas decisões do Supremo Tribunal, mas pode ter achado que tal proposição era muito explosiva para ser levantada tão cedo. Tenha cuidado para não deixar que esse significado mais geral seja confundido com sua proposição principal. Você pode deixar claro o papel desse significado, introduzindo-o com um "a propósito", como uma implicação adicional da solução.

Se sua pesquisa não é motivada diretamente por um problema prático real, talvez fosse o caso de você se perguntar agora se sua solução tem alguma aplicação para alguém. Lá no Capítulo 4, fizemos a distinção entre problemas de pesquisa e problemas práticos, distinguindo *saber* de *fazer*:

1 – Estou estudando a maneira como alunos do colegial lidam com a redação de ensaios
2 – porque estou tentando descobrir como escolhem os tópicos
3 – para entender por que eles não conseguem enxugar um tópico desenvolvendo-o no máximo em três páginas
4 – *de modo que possamos ensiná-los a escolher tópicos sobre os quais possam escrever satisfatoriamente.*

Se sua solução tem uma aplicação, você pode sugeri-la na conclusão.

Essa é a segunda correspondência entre a introdução e a conclusão. Na introdução, você "vendeu" seu problema, citando os custos de não resolvê-lo. Na conclusão, você pode aumentar a importância de sua solução, mencionando um benefício novo e talvez até mesmo inesperado da compreensão mais clara que sua solução *pode* trazer.

Conclua sugerindo novas pesquisas

Se a importância de sua solução é especialmente interessante, você pode sugerir novas pesquisas:

> Dados de prontuários de pacientes sugerem que fatores sociais e culturais como sexo, estado civil e idade têm afetado as definições de enfermidade mental e as suposições sobre diagnósticos. **Se podemos entender os valores sociais que afetam a ideologia da enfermidade mental e a prática da psiquiatria, os historiadores têm de entender melhor a política institucional, a teoria médica e as percepções do público.**

Estas são a terceira e a quarta correspondências entre a introdução e a conclusão. Na introdução, você pode ter começado a partir de pesquisas já existentes, antes de introduzir seu problema, e então mostrado que aquelas pesquisas eram incompletas. Na conclusão, você pode indicar uma área remanescente de ignorância, confusão ou incerteza e, então, convidar os leitores a fazer novas pesquisas para sanar esse problema.

Conclua com uma coda

Finalmente, você pode terminar com o que poderíamos chamar de uma "coda", um gesto retórico que não acrescenta nada de substancial a sua argumentação mas lhe dá um fechamento gracioso. Uma coda pode ser uma citação inteligente, o relato de um caso, ou simplesmente uma surpreendente figura de retórica, algo que se relacione com sua citação ou seu caso de abertura, ou até mesmo os repita – um último diálogo entre a introdução e a conclusão. Assim como você começou o texto com uma espécie de prelúdio, também pode concluí-lo com uma coda. Em resumo, pode estruturar sua conclusão como um reflexo da introdução:

Introdução	**Conclusão**
1 – Citação/fato de abertura.	5 – Essência da solução.
2 – Contexto de pesquisas anteriores.	4 – Maior significado/ aplicação.
3 – Condição de ignorância.	3 – O que ainda não é conhecido.
4 – Custo dessa ignorância.	2 – Sugestão de novas pesquisas.
5 – Essência da solução.	1 – Citação/fato de fechamento.

QUINTA PARTE

Considerações finais

Pesquisa e ética

TUDO O QUE DISSEMOS SOBRE A PESQUISA começa com nossa convicção de que essa é uma atividade inteiramente social, que nos une àqueles cuja pesquisa usamos e, da mesma forma, àqueles que usarão a nossa. É também uma atividade não mais limitada ao pequeno mundo social acadêmico. A pesquisa acha-se agora no centro da indústria, do comércio, do governo, da educação, da saúde, das operações militares, até mesmo do entretenimento e da religião. Ela influencia todos os setores de nossa sociedade e de nossa vida, pública ou privada. Uma vez que a pesquisa e sua divulgação tornaram-se parte da trama de nosso tecido social, nestas poucas últimas páginas apresentamos algumas reflexões sobre um assunto, indo além de sua técnica: a ligação infalível entre a divulgação de sua pesquisa e os princípios éticos da comunicação.

Mais do que a maioria das atividades sociais, a pesquisa nos desafia a definir nossos princípios éticos e, então, fazer escolhas que os violam ou os respeitam. À primeira vista, o pesquisador acadêmico pode parecer menos tentado a sacrificar seus princípios em função do lucro, do que, digamos, um pesquisador da Wall Street, que avalia as ações que sua empresa quer vender ao público. Nenhum professor irá lhe pagar para escrever um relatório que sustente um determinado ponto de vista, mas alguns cientistas são pagos para testemunhar que um produto é seguro. Nem é provável que a idéia de alcançar fama internacional venha tentá-lo a comprometer seus princípios, como aparentemente aconteceu com o pesquisador ame-

ricano que reivindicou ter descoberto um vírus do HIV que, na verdade, "obtivera emprestado" de um laboratório na França.

Não obstante, já em seu primeiro projeto, você enfrenta escolhas éticas. Algumas são os óbvios "Não faça" que discutimos ao longo do livro:

- Os pesquisadores éticos não roubam, plagiando ou reivindicando os resultados de outros.
- Não mentem, adulterando informações das fontes ou inventando resultados.
- Não destroem fontes nem dados, pensando nos que virão depois deles.

Outros princípios da ética da pesquisa são menos óbvios, mas implícitos:

- Pesquisadores responsáveis não apresentam dados cuja exatidão têm motivos para questionar.
- Não encobrem objeções que não podem refutar.
- Não ridicularizam os pesquisadores que têm pontos de vista contrários aos seus, nem deliberadamente apresentam esses pontos de vista de um modo que aqueles pesquisadores rejeitariam.
- Não redigem seus relatórios de modo a dificultar propositalmente a compreensão dos leitores, nem simplificam demais o que é legitimamente complexo.

É fácil estabelecer esses princípios e aplicá-los aos infratores – como aquele biólogo que marcou seus ratos com tinta nanquim para fazer parecer que seu experimento genético dera certo, ou o estudante que atribuiu a si mesmo um relatório tirado do arquivo da fraternidade de sua escola, ou o autor que deliberadamente escreve textos empolados para fazer seu pensamento parecer mais profundo.

Mais desafiadoras, no entanto, são aquelas ocasiões em que os princípios éticos nos levam além de proibições e exigem que ajamos com espírito de colaboração. Muitos filósofos têm afirmado que o problema ético essencial não reside apenas em evitar a violação de obrigações em relação aos outros, mas, sim, em nos unirmos a eles em um projeto mútuo de desenvolver o que os gregos chamavam de *ethos*, ou caráter. Ao pensarmos nas escolhas éticas dessa maneira, como uma construção mútua do *ethos*, já não enfrentamos mais uma escolha simples entre nossos próprios interesses e os interesses dos outros, mas o desafio de encontrar um outro caminho que seja bom para ambos.

Em situações reais, é claro, tais princípios sempre nos forçam a levantar questões difíceis, às quais cada uma de nós, os três autores, responderia de modo diferente. Mas uma coisa em que todos concordamos é que a pesquisa oferece a todo pesquisador um convite à ética, que, quando aceito, pode servir aos maiores interesses, tanto do próprio pesquisador, como de seus leitores. Ao tentar explicar aos outros por que os resultados de sua pesquisa *devem* mudar seu conhecimento, sua compreensão e suas crenças, porque é do interesse deles mudá-los, você precisa examinar de perto não só sua própria compreensão, mas também seus próprios interesses. Quando você cria, ainda que por pouco tempo, uma comunidade de entendimento e interesses comuns, estabelece para o seu trabalho um padrão mais alto do aquele que estabeleceria apenas para si mesmo. Mostrando-se sensível às objeções e reservas de seus leitores, você se ajuda a se aproximar de um conhecimento mais confiável, de uma compreensão melhor e de convicções mais sãs. Ao conduzir sua pesquisa e preparar seu relatório como um diálogo entre iguais, todos trabalhando juntos para alcançar um novo conhecimento e uma melhor compreensão, as exigências éticas a que você se obriga visam o benefício máximo de todos os envolvidos.

Segundo esse ponto de vista, seja o que for que vise os interesses de seus leitores, a melhora de seus hábitos mentais e emocionais será bom para você também. Estabelecendo elevados padrões éticos para sua pesquisa, você não apenas se junta à comunidade dos que estão trabalhando em seu tópico específico – digamos, como Hollywood mudou a história da batalha do Álamo – como também à grande e permanente comunidade de todas as pessoas que alguma vez tiveram curiosidade, trabalharam para satisfazer essa curiosidade e depois compartilharam com outros o novo conhecimento obtido.

É essa preocupação com a integridade do trabalho da comunidade que explica por que os pesquisadores condenam o plágio tão violentamente. Quem plagia intencionalmente rouba mais do que simples palavras. Não identificando uma fonte, o plagiador rouba parte da pequena recompensa que a comunidade acadêmica tem a oferecer, o respeito que um pesquisador passa a vida inteira tentando conseguir. O plagiador rouba da comunidade de colegas de classe, fazendo a qualidade do trabalho deles parecer pior em comparação ao dele, e então talvez roube novamente ao receber uma das poucas notas boas reservadas para recompensar os estudantes que fazem um bom trabalho. Quando prefere não aprender as técnicas que a pesquisa pode ensinar, o plagiador não só compromete sua própria educação, como também rouba da sociedade em geral, que investe seus recursos na instrução de estudantes que poderão fazer um bom trabalho mais tarde. Mais importante ainda, o plágio, assim como o roubo entre amigos, transforma em farrapos o tecido da comunidade. Quando o furto intelectual torna-se comum, a comunidade enche-se de suspeitas, depois fica desconfiada e por fim cínica – *Quem se importa? Todo o mundo faz o mesmo.* Os professores, então, têm de se preocupar tanto com a possibilidade de serem enganados, quanto com ensinar e aprender.

Do princípio ao fim, quando visa as necessidades dos leitores, seu conhecimento, seu lugar em uma comunidade, mesmo que essa comunidade seja efêmera ou conflituosa, a pesquisa convida o pesquisador a considerar não apenas sua questão, seu tópico ou problema, como também suas obrigações em relação a suas fontes e seus leitores. Quando você respeita as fontes, preserva e reconhece os dados que possam contrariar seus resultados, quando enuncia apenas afirmações baseadas em fundamentos firmes e admite os limites de suas certezas, você não faz isso só para evitar a violação de regras morais e ganhar crédito. Quando você reconhece o benefício maior, que vem da construção de uma relação com seus leitores, criada pelos melhores princípios da pesquisa, então descobre que pesquisar pensando no interesse dos outros é servir a seus próprios interesses.

Pós-escrito aos professores

ESCREVEMOS ESTE LIVRO para aqueles que acreditam – ou pensarão na possibilidade de acreditar – em duas proposições sobre aprendizado e realização de pesquisas:

- Alunos aprendem a fazer boas pesquisas e a relatá-las claramente quando têm uma boa visão de seus leitores e das comunidades maiores, cujos valores e práticas definem a pesquisa competente e sua divulgação.
- Aprendem a controlar uma parte importante desse complexo processo mental e social, quando compreendem como algumas características formais básicas de seus textos influenciam o modo como os leitores os lerão.

Ler, pesquisar e escrever: um processo de sustentação mútua

Essas duas proposições, acreditamos, estão intimamente relacionadas. As características formais que orientam os leitores também podem orientar os alunos durante o processo de redação, ajudando-os a ver como seu texto é capaz de dar aos leitores o que eles querem e precisam quando se empenham em entendê-lo, concordando com uma proposição, erguendo uma objeção a outra, fazendo perguntas, na maior parte do tempo tentando descobrir qual a importância do relatório para eles.

Também acreditamos que, entendendo os processos complementares de ler e escrever, os alunos podem planejar e conduzir melhor a pesquisa, prevendo o que terão de procurar e avaliar e, finalmente, escrever. Entendendo o que lêem, eles podem, como autores, prever melhor as expectativas dos leitores.

E, prevendo o que os leitores procurarão em seus relatórios, aprendem a ler os relatórios dos outros mais criticamente. Os dois processos, ler e escrever, sustentam-se mutuamente.

Os riscos e as limitações do formalismo

Os aspectos formais da redação não deixam de oferecer riscos, especialmente para os pesquisadores iniciantes. Professores que confundem forma com conteúdo podem trivializar os padrões formais, usando-os em atividades inexpressivas. Como aqueles que ensinam aprendizes de dança apenas a colocar os pés nas marcas certas, ou os de piano a apenas pressionar as teclas certas, esses professores pensam que basta os alunos aprenderem e praticarem as regras de uma atividade complexa e criativa para que entendam-lhe a essência e o significado e sejam competentes em tudo o que fizerem.

Ao longo deste livro, tentamos nos desviar do mero desempenho mecânico, mantendo os estudantes conscientes da importância de seu trabalho. Mostramos a eles como os padrões que descrevemos não são formas vazias arbitrárias a serem preenchidas com negligência, mas antes elementos geradores de seus textos, que não só influenciam o modo como os leitores os lêem, mas podem estimular o autor a refletir seriamente. Na verdade, acreditamos que esses padrões ajudam os alunos da melhor maneira possível a reconhecer o que há de mais importante na relação entre um pesquisador, suas fontes, seus colegas de disciplina e seus leitores imediatos, um pré-requisito decisivo para a pesquisa criativa e original.

Tais padrões, no entanto, ainda podem resultar numa imitação vazia se os professores não criarem um contexto retórico que exija dos alunos a compreensão de seu papel social como pesquisadores, nem que seja apenas numa simulação. Nenhum livro didático consegue fazer isso. Só o tipo certo de experiência em classe consegue, e é algo que apenas os professores podem oferecer. Podemos, aqui, mostrar aos estudantes os padrões gerais seguidos pela maioria dos pesquisadores. Podemos dizer-lhes que seus leitores esperam encontrar variações particulares desses padrões, dependendo da disciplina, ou até mesmo de alguma situação específica. Mas não podemos apresentar essas inúmeras variações e circunstâncias especiais.

Só os professores possuem meios de designar tarefas que criem situações cuja dinâmica social traga um propósito à pesquisa, com elementos básicos que os estudantes possam identificar e entender. Quanto menor for a experiência dos alunos, mais suporte social os professores precisarão oferecer, antes que os alunos consigam empregar os padrões formais de maneira verdadeiramente produtiva.

A designação de tarefas: abrindo espaço para a curiosidade

Os professores têm encontrado muitos modos de designar tarefas de pesquisa que oferecem o suporte social de que os alunos precisam. Os mais bem-sucedidos têm as seguintes características:

1 – As boas tarefas pedem outros resultados, além de um trabalho para ser avaliado.

Pedem que os alunos levantem uma questão ou problema que algum leitor queira ver resolvidos e que sustentem a solução com evidências que o leitor julgue confiáveis e pertinentes. Alunos aprendem pouco através de uma dinâmica social cuja única meta é mostrar ao professor que eles conseguem pôr as peças certas nos lugares certos. As tarefas de pesquisa eficientes permitem-lhes experimentar, ou pelo menos imaginar, uma situação na qual os leitores precisam de informações que só eles podem oferecer.

As melhores tarefas pedem que os alunos escrevam para quem de fato precisa saber ou entender algo melhor. Esses leitores poderiam ser uma sólida comunidade de pesquisadores ou uma comunidade de interesse criada transitoriamente pelo problema. Os alunos poderiam fazer a pesquisa para um cliente, fora da classe. Uma turma do curso de desenho, por exem-

plo, poderia cuidar de um problema de uma empresa ou de uma união cívica da cidade; uma turma de música poderia escrever comentários explicativos para programas musicais; uma turma de história poderia investigar a história da comunidade universitária ou da cidade. Alunos menos experientes poderiam escrever para os colegas de classe, mas também para alunos de outro grupo, que pudessem realmente usar as informações de um pesquisador iniciante. Poderiam fazer as pesquisas preliminares para aqueles estudantes de desenho de que falamos, ou para os de um curso de pós-graduação, ou mesmo escrever relatórios dirigidos aos alunos das escolas secundárias a que pertenceram.

Boas também são as tarefas que simulam tais situações, nas quais os alunos supõem que seus colegas, ou um cliente, e até mesmo outros pesquisadores têm um problema que pode ser solucionado pelo trabalho de um pesquisador estudante. Em muitas classes, grupos de alunos podem servir como leitores, a cujos interesses e preocupações os pesquisadores iniciantes são capazes de atender razoavelmente.

2 – Boas tarefas estipulam um público conhecido.

Alunos têm dificuldade em imaginar os interesses de leitores que não conhecem e cuja situação nunca experimentaram. Mas, mesmo quando lidam com leitores reais, precisam saber algo sobre sua situação para prever seus interesses. Estudantes de biologia, sem conhecimento ou experiência de como funciona uma agência governamental, terão dificuldade para escrever um relatório que satisfaça os interesses do gerente de uma empresa estatal.

3 – Boas tarefas criam situações ricas em informações contextuais.

Quando os alunos escrevem para solucionar problemas de leitores que conhecem e aos quais têm acesso, a tarefa cria uma situação com toda a riqueza da realidade. Os estudantes poderão investigar, interrogar e analisar a situação por tanto tempo quanto sua ingenuidade permitir. À medida que trabalham para entender a dinâmica social que dá significado aos padrões retóricos formais que estão aprendendo a desenvolver, é provável que achem as pistas de que precisam em qualquer lugar, muitas vezes onde os professores menos esperam.

Quando não é prático situar o projeto em um contexto real, a tarefa deve conter o máximo possível de informações. Quanto mais informações você der por escrito, melhor. No entanto, como raramente é possível prever e escrever tudo o que os alunos precisarão saber sobre uma determinada situação, é importante fazer da análise e da discussão do assunto uma parte do processo de redação. Os alunos só têm opções significativas – e razões para fazê-las – quando estão trabalhando em um contexto social. Essas opções apenas tornam-se retoricamente importantes quando os alunos possuem boas razões para fazê-las. E só quando os autores podem fazer escolhas retoricamente importantes é que compreendem que no cerne de todo projeto real de redação encontra-se a previsão acurada das reações dos leitores. Quando os alunos não podem fazer escolhas, porque o projeto transformou-se em uma atividade mecânica ou não tem nenhuma posição retórica, a tarefa de pesquisar e escrever o relatório torna-se meramente uma ocupação improdutiva – tanto para você quanto para eles.

4 – As boas tarefas pedem leitores provisórios.

Poucos pesquisadores profissionais consideram o relatório terminado antes de solicitar e avaliar a reação de outras pessoas, algo de que os estudantes precisam ainda mais. Neste livro encorajamos os alunos a solicitarem reações de colegas, amigos, pessoas da família e até mesmo de seus professores. Conseguir reações fica mais fácil se a própria tarefa sugerir oportunidades. Os colegas de classe podem representar razoavelmente bem esse papel, mas se sairão ainda melhor se tiverem em mente que seu trabalho não é apenas "editar" – o que para eles muitas vezes significa refazer uma frase aqui e corrigir um erro de ortografia ali. Aqueles que vão prover as reações devem participar da situação como se fossem os leitores que o autor imaginou.

5 – Como em qualquer projeto real, as boas tarefas dão tempo aos alunos e marcam prazos.

A pesquisa é algo desordenado, portanto não é bom obrigar os alunos a seguirem uma ordem rígida: 1) escolher o tópico, 2) enunciar a tese, 3) escrever o esboço, 4) reunir a bibliografia, 5) ler e tomar notas, 6) escrever o relatório. Essa lista é uma caricatura de como a pesquisa realmente funciona.

Mas a maioria dos pesquisadores estudantes ainda precisa de uma estrutura, de um cronograma de tarefas que os ajude a acompanhar seu progresso. Precisam de tempo para falsos começos e becos sem saída, para revisões e reconsiderações, além de prazos intermediários para cada etapa de trabalho, bem antecipados em relação ao prazo final, e de intervalos para trocas de idéias sobre seu progresso. A seqüência desse cronograma pode ser tirada das quatro partes deste livro.

Reconhecendo e tolerando o inevitável

Alunos necessitam ainda de outra espécie de apoio, representado pelo reconhecimento honesto do que se pode, dentro do razoável, esperar deles e pela tolerância a certos tipos de comportamento, completamente previsíveis, que fazem os mais experientes professores estremecer. Pesquisadores principiantes comportam-se inevitavelmente de modo desajeitado, tomando sugestões e princípios como regras inflexíveis, que aplicam mecanicamente. Ao tomar esses princípios como regras, alguns deles passam de um tópico a uma pergunta e dessa para o fichário da biblioteca e daí para uma conclusão não muito satisfatória, não porque lhes falte imaginação ou criatividade, mas porque estão aprendendo uma técnica que para eles é extremamente estranha. Essa falta de jeito é uma fase inevitável no aprendizado de qualquer técnica que sirva de base para a criatividade. Não nos preocupamos quando a maioria de nossos alunos inexperientes produzem relatórios que se parecem com todos os outros. Aprendemos a adiar por algum tempo a satisfação que sempre tiramos de sua originalidade.

Além disso, não esperamos que todos os alunos enunciem uma solução completa para o problema que levantaram. Na verdade, fazemos questão de lhes assegurar que, mesmo que não resolvam o problema, terão se saído bem se conseguirem escrever um bom relatório de pesquisa, desde que simplesmente o exponham de modo que nos convença de que se trata de algo novo que talvez *precise* ser resolvido. Sustentar uma afirmação dessas requer mais pesquisa e habilidade crítica do que meramente responder a uma pergunta. Esse tipo de relatório de proposta muitas vezes é mais difícil de escrever do que aquele em que o aluno faz uma pergunta e a ela consegue responder.

Sabemos que em determinadas ocasiões os alunos vão querer usar o trabalho de pesquisa apenas para reunir informações sobre um tópico, para revisar uma área que desejam dominar. Quando isso acontece, temos consciência de que propor um problema importante parecerá uma exigência artificial. Talvez fosse mais interessante os alunos imaginarem que um professor ou assistente pediu-lhes para levantar um tópico e redigir um relatório coerente e competente a respeito, para alguém que é inteligente mas não tem tempo para fazer a pesquisa. Nesse contexto, tornar um assunto compreensível para outra pessoa é o melhor meio de torná-lo compreensível para si mesmos, quando, semanas ou meses mais tarde, descobrirem que esqueceram grande parte da informação que consideravam assimilada.

Finalmente, é importante entender que cada aluno tem uma postura diferente em relação às técnicas de pesquisa que ensinamos. Com os avançados, não vacilamos em exigir que sigam nos mínimos detalhes as nossas práticas disciplinares. Mas, com os principiantes, tentamos nos lembrar de que, ao contrário dos alunos avançados, eles não assumiram o mesmo compromisso com nossa comunidade e nossos valores subjacentes. Alguns assumirão esse compromisso, mas a maioria não. E assim ampliamos nossa concepção sobre o que significa usar e desenvolver de modo bem-sucedido os padrões formais que estão por trás de toda pesquisa, confiantes em nossa

crença de que, aprendendo a identificar esses padrões explicitamente e a empregá-los corretamente em uma situação, esses alunos estão um passo mais próximos de usá-los bem, quando mais tarde encontrarem a comunidade de pesquisa de que queiram participar.

Ensaio bibliográfico: *Nossas fontes e algumas sugestões*

Organizamos este livro em torno do processo de redação, acreditando que redigir não é simplesmente a última etapa de um projeto de pesquisa, mas, desde seu início, um guia para a reflexão crítica. Este é um ponto de vista comumente adotado nos manuais de redação atuais. No entanto, escolhemos um aspecto da redação que a visão comum ignorou, até mesmo rejeitou: em vez de tratar as formas padronizadas do discurso e do estilo como normas repressoras e coercitivas, acreditamos que elas são na verdade criativas e construtivas, que podem motivar não só uma crítica, mas o tipo de pensamento que estimula a imaginação e a descoberta.

Em outra inversão, em vez de prestar atenção apenas no autor como força criativa principal, focalizamos a interação entre autor e leitor e o modo como essa interação pode ajudar você a redigir seu trabalho, a desenvolver e testar sua argumentação, até mesmo conduzir sua pesquisa. Acreditamos que alguns dos momentos mais criativos da pesquisa acontecem não quando *você* decide o que quer pôr no relatório, mas quando pensa no que *seus leitores* devem encontrar ali para lerem-no direito e confiar em suas conclusões.

Julgamos que não ajudaria – e poderia até confundi-lo – se continuássemos citando os pontos de vista clássicos e explicando como os seguimos ou abandonamos. Assim, não citamos nenhum dos trabalhos que apresentam esses pontos de vista. Nem citamos os monumentos da longa tradição da erudição retórica em que todos confiamos.

Apresentamos aqui este pequeno ensaio para identificar as poucas fontes que usamos diretamente e indicar algumas trilhas bibliográficas para aqueles que poderiam considerar a retórica da pesquisa interessante o bastante para quererem estudá-la como um problema de pesquisa. Pode ser que tenhamos ignorado algum texto que alguns considerarão de importância decisiva para a área. Mas não tentamos cobrir todo o terreno, nem mesmo mapear todas as suas características proeminentes. Objetivamos apenas assinalar alguns caminhos que poderão levá-lo tão longe quanto queira, porque o estudo da retórica agora conduz a toda ciência humana.

Antecedentes gerais

Quase toda questão contestável em retórica começa com *Fedro* e *Górgias* de Platão (*Gorgias/Plato*, trad. de Robin Waterfield, Oxford University Press, 1994) e a *Retórica* de Aristóteles (*On Rhetoric: A Theory of Civic Discourse*, trad. de George Kennedy, Oxford University Press, 1991). (Há inúmeras edições desses trabalhos; citamos apenas as mais recentes.) A melhor discussão sobre o *sentido* da retórica encontra-se em *Aristotle's Rhetoric: An Art of Character*, de Eugene Garver (University of Chicago Press, 1994). Depois de Aristóteles, segue-se uma longa tradição de pensamento, incluindo *De Oratore* de Cícero, trad. de J. S. Watson (Southern Illinois University Press, 1986), e *De intentione*, trad. de H. M. Hubbell (Harvard University Press, 1976) e *Institutiones oratoriae* de Quintiliano, ed. de James J. Murphy (Southern Illinois University Press, 1987). Um estudo que segue o curso da tradição clássica até o mundo moderno é o *Rhetoric in the European Tradition*, de Thomas M. Conley (University of Chicago Press, 1994).

A tradição moderna começa com retóricos do século XVIII, como George Campbell, *The Philosophy of Rhetoric*, ed. de Lloyd F. Bitzer (Southern Illinois University Press, 1963, 1988). No século XX, entre os trabalhos clássicos destacam-se *The New Rhetoric: A Treatise on Argumentation*, de Chaim Perelman

e Lucie Olbrechts-Tyteca, trad. de John Wilkinson e Tecedor de Purell (Notre Dame University Press, 1969); *A Grammar of Motives* e *A Rhetoric of Motives*, de Kenneth Burke (ambos da University of California Press, 1969); e *Modern Dogma and the Rhetoric of Assent*, de Wayne Booth (Notre Dame University Press, 1974). Alguns incluiriam na tradição contemporânea a obra de pós-estruturalistas como Jacques Derrida, como a que se encontra em *Margins of Philosophy*, trad. de Alan Bass (University of Chicago Press, 1982).

Excertos de toda a tradição encontram-se na antologia de Patricia Bizzell e Bruce Herzberg, *The Rhetorical Tradition: Readings from Classical Times to the Present* (Bedford Books, 1990). Uma antologia útil de artigos é *Essays on Classical Rhetoric and Modern Discourse*, ed. de Robert J. Connors, Lisa S. Ede e Andrea A. Lunsford (Southern Illinois University Press, 1984). Um manual de referência extensamente usado que interpreta a tradição clássica para o aluno de redação atual é *Classical Rhetoric for the Modern Student*, de Edward P. J. Corbett, 3ª edição (Oxford University Press, 1990). Uma pesquisa sobre retóricos modernos com uma boa bibliografia é *Contemporary Perspectives on Rhetoric*, de Sonja K. Foss, Karen A. Foss e Robert Trapp (Waveland Press, 1985).

Pesquisadores e leitores

Os estudos de retórica sempre consideraram o público, mas só recentemente passaram a focalizar determinados contextos sociais ou disciplinares, especialmente sobre como as comunidades de pesquisadores diferem não apenas em seus conhecimentos e crenças comuns, mas também no modo como os locais e práticas de suas pesquisas influenciam seu discurso. Uma pesquisa original sobre esses assuntos é o *Science in Action*, de Bruno Latour (Harvard University Press, 1987). Veja também *Writing Biology*, de Greg Meyers (University of Wisconsin Press, 1990) e *Shapin Written Knowledge*, de Charles Bazerman (University of Wisconsin Press, 1988). Entre os estu-

dos sofisticados sobre a retórica de áreas particulares destacam-se *The Rhetoric of Economics*, de Donald McCloskey (University of Wisconsin Press, 1985), *The Rhetoric of Science*, de Alan G. Acumule (Harvard University Press, 1990) e *The Rhetoric of Law*, de Austin Sarat e Thomas R. Kearns (University of Michigan Press, 1994).

Duas antologias úteis de estudos modernos são *The Rhetorical Turn: Invention and Persuasion in the Conduct of Inquiry*, ed. de Herbert W. Simons (University of Chicago Press, 1990) e *Textual Dynamics and the Professions*, ed. de Charles Bazerman e James Paradis (University of Wisconsin Press, 1991). Algumas pesquisas sobre o papel das forças sociais têm focalizado a diferença sexual: veja *Reflections on Gender and Science*, de Evelyn Fox Keller (Yale University Press, 1985) e uma coleção, *Body Politics: Women and the Discourses of Science*, ed. de Mary Jacobus, Evelyn Fox Keller e Sally Shuttleworth (Routledge, 1990).

Fazendo perguntas, encontrando respostas

A arte da investigação começa com Aristóteles e seus *topoi* (um sinônimo aproximado do termo *fundamentos*), e o *De inventione* de Cícero. Entre as mais influentes das abordagens modernas da "invenção" inclui-se o *Rhetoric: Discovery and Change*, de Richard Young, A. L. Becker e Kenneth Pike (Harcourt Brace Jovanovich, 1970). (O esquema de perguntas esboçado em nosso Capítulo 3 baseia-se no trabalho original de Kenneth Pike sobre sistemas tagmêmicos, nos anos 60.) Sobre a idéia de "problema", veja um livro antigo mas ainda original, *How We Think*, de John Dewey (Heath, 1910). Para um ponto de vista psicológico, veja *The Nature of Creativity*, ed. de R. J. Sternberg (Cambridge University Press, 1988). Sobre uma abordagem baseada conceitualmente em como usar fontes bibliográficas, veja *Library Research Models: A Guide to Classification, Cataloging, and Computers*, de Thomas Mann (Oxford University Press, 1993).

Argumentação

Nossa seção sobre argumentação inspirou-se em *Uses of Argument*, de Stephen Toulmin (Cambridge University Press, 1958), um livro que mudou o modo de muitos retóricos considerarem a estrutura formal da argumentação. As opiniões do autor foram ampliadas em um manual de consulta escrito com Richard Rieke e Allan Janik, *An Introduction to Reasoning*, 2ª edição (Macmillan, 1984). Devemos observar que modificamos substancialmente o modelo de argumento de Toulmin. Uma crítica da abordagem de Toulmin com bibliografia significativa encontra-se em *Dialectics and the Macrostructure of Arguments*, de James B. Freeman (Foris, 1991). Há uma longa história sobre o estudo da argumentação num modo mais tradicional. Extensas referências encontram-se em *Handbook of Argumentation Theory*, de Frans H. van Eemeren, Rob Grootendorst e Tjark Kruiger (Foris, 1987). Uma aplicação útil da lógica convencional na argumentação encontra-se em *The Art of Reasoning*, de David Kennedy (Norton, 1988). Um manual de referência, que aborda muitos aspectos da argumentação escrita, é *A Rhetoric for Argument*, de Jeanne Fahnestock e Marie Secor, 2ª ed. (McGraw Hill, 1990). A questão geral da evidência em uma variedade de áreas é abordada em *Questions of Evidence*, ed. de James Chandler, Arnold I. Davidson e Harry Harootunian (University of Chicago Press, 1994). A seção de "Sugestões úteis" sobre contradições, no fim do Capítulo 8, foi inspirada em "That's Interesting! Towards a Phenomenology of Sociology and a Sociology of Phenomenology", *Philosophy of the Social Sciences*, de Murray Davis (1971): 309-44.

Redação e revisão

Mais informações sobre organização e estilo encontram-se em *Style: Toward Clarity and Grace* (University of Chicago Press, 1990), de Williams, incluindo-se dois capítulos em coautoria com Colomb. Uma versão limitada sobre estilo, mas

incluindo exercícios, é o *Style: The Lessons in Clarity and Grace*, de Williams, 4ª ed. (HarperCollins, 1993). Duas maneiras bem diferentes de pensar a respeito de estilo estão em *Style: An Anti-Textbook*, de Richard Lanham (Yale University Press, 1974), e *Tough, Sweet and Stuffy: An Essay in Modern American Prose Styles*, de Walker Gibson (Indiana University Press, 1966). As obras clássicas sobre a apresentação visual de dados são *The Visual Display of Quantitative Information* (Graphics Press, 1983) e *Envisioning Information* (Graphics Press, 1990), ambas de Edward Tufte. Estudantes avançados podem consultar *Elements of Graphing Data*, de William S. Cleveland (Wadsworth Press, 1985) e *Dynamic Graphics for Statistics*, dele e de Marilyn E. McGill (Wadsworth, 1988). Sobre a retórica dos mapas, veja *Mapping it Out: Expository Cartography for the Humanities and Social Sciences*, de Mark Monmonier (University of Chicago Press, 1993). Uma abordagem das introduções – que também apresenta uma visão estrutural, mas inclui uma descrição utilmente diferente da nossa – encontra-se em *Genre Analysis: English in Academic and Research Settings*, de John Swales (Cambridge University Press, 1990).

Ética

A preocupação com a ética da retórica é tão antiga quanto a própria retórica. As duas principais discussões clássicas são *Górgias* de Platão, e o Livro XII dos *Institutos* de Quintiliano. A questão de retórica e ética foi revivida nos tempos modernos em *A Grammar of Motives*, de Burke, e em *The Ethics of Rhetoric*, de Richard Weaver (Henry Begnery, 1953), um livro que ainda provoca controvérsias. Uma discussão contemporânea da noção mais geral da ética na comunicação encontra-se em *Ethics in Human Communication*, de Richard Johannesen, 3ª ed. (Waveland, 1990). Uma retórica "pós-moderna" foi encontrada por alguns em *Moral Consciousness Action*, de Jürgen Habermas, trad. por Christian Lenhardt e Shierry Weber Nicholsen (MIT Press, 1990), e *History of Sexuality*, de Michael Foucault, trad. por Robert Hurley (vol. 1, Vintage Books, 1980; vol. 2, Pantheon 1984; vol. 3, Pantheon 1986). Recentemente, estudiosos feministas têm criticado o ponto de vista tradicional de argumentação como conflito, de maneira semelhante à nossa, questionando se as formas clássicas de argumentação não são coercitivas e patriarcais demais para serem éticas. Para uma breve pesquisa com bibliografia sobre a questão geral de diferença sexual, linguagem e comunicação, veja *Contemporary Perspectives on Rhetoric*, de Sonja K. Foss, Karen A. Foss e Robert Trapp, 2ª edição (Waveland Press, 1990). Veja também *Contending with Words: Composition and Rhetoric in a Postmodern Age*, ed. de Patricia Harkin e John Schilb (Modern Language Association of America, 1991). Sobre uma discussão de por que nossa cultura nos predispõe a pensar na argumentação como conflito, veja *Metaphors We Live By*, de George Lakoff e Mark Johnson (University of Chicago Press, 1980).

Fontes bibliográficas adicionais

Uma bibliografia anual sobre a pesquisa no ensino de redação aparece na publicação *Research in the Teaching of English*. Uma bibliografia anual sobre retórica e composição era a *Longman Bibliography of Composition and Rhetoric*, ed. de Erika Lindemann (Longman, 1987-), agora continuada por *CCCC Bibliography of Composition and Rhetoric* (Southern Illinois University Press, 1990-). Entre as publicações que trazem artigos não técnicos sobre o assunto destacam-se *College Composition and Communication*, *College English*, *Journal of Advanced Composition*, *Philosophy and Rhetoric*, *Pre/Text*, *Quarterly Journal of Speech*, *Rhetorica*, *Rhetoric Review* e *Rhetoric Society Quarterly*. Obras mais técnicas aparecem em *Applied Linguistics*, *Discourse Processes*, *Text* e *Written Communication*. Considerando que a retórica vem sendo concebida tão mais amplamente, observe as citações nas bibliografias de artigos atuais, em que encontrará outras publicações para consultar.

Índice remissivo

Abertura da narrativa, 319
Ação, 280-2, 284, 287-8, 293
Afirmações, 80, 103, 118-9; como substantivo, 125-6; contestáveis, 126-7; específicas, 127-8; importância das, 125. *Veja também* Proposição
Ajuda, 96, 110, 181, 333
Análise crítica, 138
Anotações, 100-3, 106, 139, 216, 218
Ansiedade, 29, 35, 129
Antigo antes do novo, 214, 289-91
Apontamentos, 95, 97, 100-4, 106, 108, 139, 218, 334
Argumento, 103-6, 108-9, 111, 113-5, 116-26, 130-1, 134, 136, 138-43, 147-9, 152-3, 155, 158-64, 166-8, 170, 172-4, 176-80, 182, 184, 186, 188-93, 196, 200, 202, 213-8, 223, 228-9, 253, 260, 264, 268-71, 277, 341, 343; afirmação, 36, 38, 48, 103-5, 109, 113-4, 117-20, 124-34, 137-41, 143-4, 147-52, 154-8, 160-5, 167, 169, 173-5, 177-82, 184-6, 188-9, 191, 199, 201-2, 204, 208, 227-9, 261-2, 269-70, 313, 316, 328, 335; andamento do, 316; como cooperação, 23, 114-5, 124, 138, 173-93; como disputa, 114; definido, 114-5; diálogo, 114, 117, 119, 125, 138, 177, 179, 182, 224, 270, 343; evidência, 36, 105-6, 109, 115, 117-23, 125, 128-34, 136-40, 147-58, 160-70, 172-5, 177-9, 181, 184-6, 188-9, 191-2, 201, 203-5, 215, 217-8, 229, 269-70, 274, 331; fundamento, 119-21, 123, 130, 147-56, 158-72, 175, 177-80, 186, 188, 204, 213, 269-71, 328; guia para pesquisas, 124, 129, 131, 139, 188; limitações, 118, 122, 176, 178, 184, 328; limites do, 183-4; objeções a, 118, 122, 179-84, 186, 188, 204, 215, 326-7; objetivos conhecidos, 177-81; objetivos de, 114, 177; qualificações, 22, 103-4, 108, 117-20, 122-4, 131, 156, 163, 173, 176-8, 185-6, 189, 204, 215, 269, 326; recursivo, estrutura não-linear, 114, 140
Assistente de redação, 257

Assuntos, 280-2, 284, 286-8, 291-3, 295, 297
Autores: ansiedade dos, 1, 5; com pesquisadores, 63; fases de desenvolvimento dos, XIII, 63; necessidades e interesses dos, 47, 63, 126, 129, 205, 326-8; níveis de, 278; *persona* dos, 16, 18-9
Autoridades, 136, 143; de cultura como fundamento, 171-2. *Veja também* Especialistas

Bancos de dados, 86
Base comum, 212, 273, 301, 309-12
Bibliografia, 85-96, 100-1, 109, 134-6, 213, 337-43; eletrônica, 91, 92-3; notas bibliográficas, 85, 94
Bibliotecários, 86-8, 91, 94
Bibliotecas, 37, 85-91, 95, 334

Cabeçalhos, 109, 253-4, 258, 261, 267-8
Catálogo, 85-6, 88-9, 95, 334; *on-line*, 135
Certeza, 177. *Veja também* Argumento
Ciências: humanas, 36, 76, 135, 225, 254, 312, 315; naturais, 36, 76, 135, 224, 273, 291-2, 312; sociais, 36, 76, 135, 225-6, 273, 292, 312, 315
Citações, 94-5, 131, 136, 207, 216, 220-1, 225-8, 268-9, 309, 316, 319, 324; em bloco, 226; um efetivo de, 138
Clareza, 125, 128-9, 148-58, 175, 178, 198, 211, 271-2, 304-6, 335
Coda, 324
Coerência, 128, 296
Colaboração, 38-43, 57, 78, 107, 114, 181, 268, 271, 332
Complexidade, 214, 279-80, 293-6
Comunidades de pesquisa, XIV, 13, 18-9, 23-5, 29-32, 45, 64, 72, 95, 102, 132, 156, 158, 167, 191, 300, 305, 307, 312, 315, 327-8, 331, 336, 339
Conclusão, 77, 210-1, 258, 260-7, 315, 321-4; concedendo limitações, 183. *Veja também* Ressalvas
Conflito. *Veja* Argumento, como cooperação; Pesquisa, como diálogo
Conhecimento: criação de, 3, 138; papel na compreensão, 15
Contexto, 274, 301-2. *Veja também* Base comum
Contradições (como fonte de problemas) 79, 81, 95, 142-6
Contrato social, 267
Credibilidade, 16, 124-5, 158, 183-5, 189-90, 299. *Veja também* Ética da pesquisa; *Ethos*
Crenças mutáveis, 25-6, 33, 50, 121, 125-7, 142, 147, 167, 176, 189, 327; como medida de importância, 24-8, 50, 126-7, 142, 167
Criatividade, xiii, 330, 334, 337
Curto antes do longo, 214
Custos, 68-73, 307. *Veja também* Problema, conseqüências de (custo/benefício)

Dados, 36, 39, 76, 82, 106, 209, 232-3, 236-7, 240, 246-7, 249, 270
Definições, 180; como fundamento, 170; em introduções, 319

Descoberta, 340. *Veja também* Forma, como auxílio à descoberta; Perguntas
Desempenhando um papel. *Veja Persona*; Estilo, níveis de
Diagnóstico, 284, 286, 289, 297
Diagramas: de barras, 238-41; de torta, 241-3; retórica dos, 237-43
Diálogo, xiii, 125. *Veja também* Pesquisa, como diálogo
Dicionários, 86
Discordância, usos da, 39-40
Documentação, razões para, 94-5

E daí?, 54, 71, 81, 306, 322
Enciclopédias, 86-8
Ênfase, 298
Engenharia, 292
Ensinando, xiv, 329-36
Entrevistando, 93
Equívocos (como motivo para pesquisa), 50, 54-8, 71-2, 79-81, 142-6, 195, 302-8
Erros, 106
Esboço, 39, 141, 199-202, 204, 208, 214, 217, 257, 264, 267-8, 334; de argumento, 39, 141, 188; de proposição, 39, 199-202, 257, 264, 268; de temas, 39, 199-201, 257. *Veja também* Planejamento; Organização
Escolha de palavras, 277. *Veja também* Estilo
Especialistas, 4, 16, 20, 30, 91, 129, 136
Estilo, 216, 229, 277-80, 284, 296, 337, 341; complexidade de, 280; e gramática, 279; níveis de, 20, 277-9. *Veja também* Forma
Estrutura da oração, 277. *Veja também* Estilo
Ethos, 190, 327
Ética da pesquisa, 4, 6, 9, 15, 24-8, 38-43, 93-9, 102-4, 108, 114-5, 122-4, 132, 139, 176-9, 181-2, 218-22, 249-51, 325-8, 342-3; ajuda aos leitores, 3. *Veja também* Pesquisa, natureza social da
Evidência, 21, 119-20; autoridade da, 134-6; clareza da, 136-8; confiabilidade da, 129-38; exatidão da, 131; precisão da, 132; relevância da, 146, 173; representatividade da, 134; suficiência de, 132-4; tipos de, 191-2. *Veja também* Argumento
Exatidão, 97, 102-3, 106, 131, 180, 326
Exemplos: administração de Walpole, 226; amizade, 89; artefatos mais leves que o ar, 21-3; as Cruzadas, 262-3, 266, 311; asteróides, 26-7; controle de população, 167-8; cultos, 312; cursos, 117-8; DC-3, 48-50; Declaração de Independência, 152; Discurso de Gettysburg, 137-8, 158; DNA, 304, 308, 312; doutrina dos separados-mas-iguais, 272; economia de anexação, 305-6; efeito de associação imediata, 225; emancipação de camponeses russos, 119, 121-2, 127-9; escolas em Doughton, Geórgia, 320; escolhendo temas em documentos de escola secundária, 323; fumar é viciante, 180; grades de desvio de hidroelétrica, 314, 316-7; *Guerra e Paz*, 48-9; hidrofluorcarbonetos, 311, 314; Histórias de Álamo, 50-3, 75-7, 95, 307; *"I like Ike"*, 159; ideologia de

doença mental, 323; igualitarismo em Oxford, 156-7; interfaces de usuário, 274-5; Jan van Eyck, 320; leituras de glicômetro, 123; mancais autolubrificantes, 316; metabolismo, 137; OPEP, 126; ordem de nascimento entre imigrantes, 212; os discursos de Roosevelt, 55-7; pena de morte militar, 322; população por município, 230-2; prevenção de fogo em floresta, 132, 139-40, 149, 161-2; processadores de texto, 199-200; psicologia dos sonhos, 208; radiação eletromagnética, 73-5; religião e suicídio, 311; robôs na indústria, 320-1; Roosevelt e o socialismo, 154, 173-5, 178, 182-5, 187, 217-8; ruas molhadas, 119-21, 147-8, 150, 161; semipessoas, 300-3, 306-7; sistemas de resfriamento, 56; soldados camponeses russos, 80; sons vocálicos, 159; tecelagem tibetana, 26; tênis novos, 130-1, 153-4; teorias da percepção, 206-7; violência na televisão, 163-5; virtudes mercenárias em Shaftsbury, 227

Fontes de informações, 15, 38, 50, 79-80, 85-111, 124, 128, 178, 188, 207, 219, 269, 271, 314, 328, 332-43; avaliando, 97-111; documentando, 100; eletrônicas, 102; pessoas, 91-4; primárias, 92, 99, 135, 269; secundárias, 92, 97-111, 135, 269; terciárias, 92, 135. *Veja também* Bibliotecários; Bibliotecas

Forma, 2-3; como auxílio à descoberta, xiii; estilos padronizados, 2-3, 11-3, 19, 33, 196; não mecânica, xii; propriedades geradoras da, xiii. *Veja também* Organização

Fundamentos, 120-3, 147-72, 175, 204, 269; como fé, 172; contestando, 167-72; de suposição metodológica, 171; estrutura dos, 150-2; falsos, 154-5; inadequados, 158-60; inaplicáveis, 160-6; obscuros, 156-8; qualidade dos, 152-66; testando os, 154-5; tipos de, 169-72

Generalização exagerada, 181, 193
Gráficos: retórica dos, 244-8
Gramática, 279-80
Grupos, 40; trabalhando em, 38-43

Heurística: 255-65, 312, 330; recursos visuais, 255-6. *Veja também* Forma, como auxilio à descoberta; Perguntas; Recursos visuais, como auxilio à reflexão
História, 233, 276, 279-80, 282, 286, 288, 291-2, 310-1, 320

Importância da pergunta/problema na pesquisa, 17, 21, 24, 26-7, 45-6, 54-8, 64, 142
Impressões, 279, 290
Incerteza, 272
Informação: limites da, 334; nova, 127, 214, 291, 293. *Veja também* Dados
Início da oração, 319
Internet, 92, 102
Introdução, 24, 77, 109, 128, 210-3, 216, 258-67, 273, 299-324, 342

Laboratório de pesquisa, 208
Lacunas do conhecimento (como motivo para pesquisa), 50, 54-8, 69-74, 79-83, 195, 299, 302-8, 310, 323
Lei, 221
Leitores, xiii, 6, 278; expectativas dos, 3, 20-8, 32-3, 127-8, 195, 272-3, 299-300, 329-30; necessidades e interesses dos, 12-3, 17-8, 24-5, 79, 115, 126-7, 138, 152, 176, 195, 204, 223, 305, 307-8, 316, 329-30, 332; níveis de conhecimento, 16, 20, 32, 151, 196, 214, 316; *persona*, 16; resistência a argumentos, 120, 152-4, 165-6, 176, 181, 215, 269, 327
Lendo rápido, 99, 108-11
Letras, 226
Lógica, 22, 120, 148-52, 161, 172, 186, 189-90, 192, 229, 253-4

Meta. *Veja* Propósito

Naturalidade, 37, 273
Negócios, 21, 26

Objetividade, 22
Objetividade científica, 292
Objetivos, 177. *Veja também* Argumento, objetivos conhecidos
Ordem, 114, 215. *Veja também* Organização
Organização, 111-4, 138-41, 188, 196, 206, 210, 215, 229, 233; armadilhas a evitar, 206-9; partes e todo, 1, 268; proposição final, 210-1, 315-6; proposição inicial, 128, 210-1, 314-5; variedades de, 214-5. *Veja também* Forma; Seqüência das partes; Ordem

Originalidade, 23, 26, 77-8, 95, 97, 129, 330

Palavras, 319; finais, 321-4; de abertura, 319-21
Palavras-chave. *Veja* Temas
Paráfrase, 101-3, 207, 221, 225-8, 269
Pathos, 189-90
Pensamento crítico, 12, 29, 36, 80, 97-101, 106, 124, 149, 154, 176, 180, 188, 204, 330, 337
Pensando como leitor, 32, 138, 166, 189, 224, 259-60, 277. *Veja também* Ética da pesquisa; *Ethos*
Perguntas (pesquisa), 20, 24-8, 38-9, 50-1, 53-8, 64, 74-9, 81-3, 85-6, 95-6, 107, 110, 196, 202-5, 211-2, 328, 334; motivo para perguntar, 56-7, 62, 74, 76-7; recursos visuais, como auxílio à reflexão, 255-6; significado adicional, 76-9
Permissão para citar, 102
Persona, 173-93; criação de, 16, 18-9. *Veja também Ethos*
Personagens, 280-93, 298
Pesquisa: aplicada, 72-7, 306; como atividade cotidiana, 7-8; como auxílio à memória, 10; como cooperação, 325-8, 331, 337; como diálogo, xiii, 8-11, 15-7, 20-3, 113, 125, 139, 177-83, 198, 209, 225, 227-8, 269-71, 305, 308-9, 325-8, 331, 333, 337; como história, 277; complexidade/estágios do processo da, xi, xii, xiii, 4-6, 31, 35-6, 39, 42-3, 192-3, 197, 202; confiabilidade da, 3, 8-9, 99-100, 129-38, 154,

327; exemplos cotidianos, 128-9; natureza cíclica da, xi, 4, 31, 36, 81, 86, 197; natureza social da, 6, 9, 13, 17-8, 93-6, 331-3, 337; pedido de mais, 323; pura, 72-7, 306; valor da, 3-4, 7-9, 12-3, 22
Pesquisa de campo, 207
Pesquisadores: avançados, xi; e os leitores, xiii; experientes, xiii, xiv, 1, 27-8, 46, 64; iniciantes, xi, xii, xiii, xiv, 1; problemas dos iniciantes, 20. *Veja também* Diálogo; Ética
Pesquisadores avançados, 47, 279; exigências aos, 27, 47, 58, 70, 82, 335
Pesquisadores iniciantes, 23, 27, 29-31, 35, 46, 279; exigências aos, 27; problemas dos, 20, 29-31, 46, 64, 72, 74, 87, 113, 133-6, 160, 176, 191-2, 206, 305, 315, 334
Plágio, 103, 218-22, 326, 328; causa de, 222; definição, 218-9; paráfrase, 221; resumo, 222
Planejamento, 1-4, 31, 35, 39, 86-7, 93, 111, 113-4, 124, 195-8, 200, 203-6, 214, 232, 257-9, 315, 329
Ponto de partida, 314-5, 318
Ponto de vista, 19
Problema (pesquisa), 23-7, 29, 31, 33, 35, 38, 45-6, 58, 63-83, 107-10, 114, 117, 142, 193, 195, 202, 204, 212-3, 273-4, 276, 299-306, 309-12, 316-7, 320-3, 328, 331-2, 335, 340; aplicado, 72-7; conceitual (pesquisa), 21-3, 27, 33, 64-74, 76-9, 82, 322-3; condição (desestabilizando), 68-9, 81-3, 142, 220, 302-6, 310, 313, 318, 322; conseqüências de (custo/benefício), 66, 68-77, 81-3, 220, 302-8, 310, 313, 318, 322; estrutura do, 68; prático, 21, 28, 33, 64-72, 77, 322-3; preocupações do autor, 27-8, 45-6, 50, 56, 64, 72, 81; preocupação dos leitores, 24-5, 45-6, 50, 56, 63-6, 81-3, 126, 195; resolução, 28, 33, 64-7, 71-2, 75, 77-80, 107-9, 117, 193, 202-3, 211-2, 260-2, 273-5, 299-302, 308, 310, 313-8, 323, 332; significado de, 68, 72-4, 79, 81, 299, 304, 306, 322-3, 329; solução, 81-3
Processo *versus* produto, xii, xiii, 46
Proposição, 24, 80, 104-5, 108-11, 118, 125, 139, 195-6, 200-5, 210-1, 214, 223, 234, 236, 257-8, 261-5, 267-9, 272-3, 277, 313-6, 320-1, 333; colocação de, 210-1, 263, 314-5; em resumos, 268; definição, 202; esboço de, 264-5; por temas, 268
Proposição final, 314-5
Propósito/metas, 2, 76; mais informações, 26, 50, 97; verdade *versus* mero "sucesso", 4
Público. *Veja* Leitores

Rascunho, 141; redigindo, 4, 80, 111, 113, 124, 128, 139, 141, 188, 195-229, 255, 257-8, 297, 299, 329, 341. *Veja também* Redação, preliminar
Recursos visuais, 229-58, 342; científicos, 252; como auxílio à reflexão, 255-6; dependentes de variáveis, 230-1, 233, 236-9, 247, 255; diagramas, 138, 229, 231-4, 237-43, 249, 252, 254-5; diagramas/ilustrações, 229, 252, 255; espaço em branco, 229, 253; independentes de elementos/variáveis, 230, 233, 236-9, 245, 247; mapas, 229; quando usar, 229; retórica dos, 229-58; sinais visuais, 229; tabelas, 138, 229, 231-7, 249, 251-2, 269
Redação: como auxílio à reflexão, 11-3, 204; com descoberta, 224; preliminar, 10, 30, 35, 95, 107, 191-3, 203-6; processo, 197-8, 209-16, 329-30, 333, 337
Refutação, 181-4
Relevância, 120, 122, 130-1, 147, 156, 165, 173, 331. *Veja também* Evidência; Dados
Ressalvas, 176-90; apresentando objeções, 177-81; concessões, 181-2; limitando âmbito e certeza, 184-5; limitando condições, 183-4
Resumos, 110, 273-4, 315
Retórica, 337-8
Revisão, 195-6, 211, 223-4, 259-75, 277-99, 341; obstáculos à eficácia da, 260
Roteiro (de uma tarefa de redação), 18-9, 23; artificialidade do, 18-9
Rotina, 217

Sentimentos, 189
Seqüência das partes, 186. *Veja também* Ordem; Estrutura; Afirmações
Simplificação exagerada, 192-3
Subjetividade, 260
Substantivação, 56, 282-8, 297
Sumário, 36, 95, 101-3, 207-8, 213, 217, 221, 269, 273-4; inexatidão do, 113; perigos do, 207-8
Sumários, 286-90; como personagens, 284. *Veja também* Substantivação

Tabelas: de números, 235-6; de palavras, 236-7; retórica das, 234
Tarefa, 35, 45, 206, 258, 319, 331-4
Temas (conceitos-chave), 110, 127-9, 217, 258, 261, 265-8, 272-7, 314, 321
Tempo, 332
Termos técnicos, 294
Tese, 125. *Veja também* Proposição
Títulos, 261, 272-3, 275, 315
Tópico de pesquisa, 35, 45-61, 63-4, 67, 73-8, 81-2, 85, 88-90, 94, 113, 200, 212-3, 257, 300, 302, 304, 310, 314, 327, 334-5; recursos de, 59-61

Verbos, 282-4, 286-8, 292, 295, 298; voz passiva, 291-3, 295
Verdade, 22, 149, 152-5, 158, 161, 164, 172, 176, 182, 184, 189, 198, 224
Visualização, 140